



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

**FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE
LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA PARA LA
REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCION DE CERÁMICA Y
PORCELANATO EN LA EMPRESA C. A. ECUATORIANA DE
CERÁMICA, PERIODO 2018.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTORA:

ALVAREZ LOMBEIDA PAMELA LUISANA

Riobamba – Ecuador

2019



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

**FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE
LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA PARA LA
REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCION DE CERÁMICA Y
PORCELANATO EN LA EMPRESA C. A. ECUATORIANA DE
CERÁMICA, PERIODO 2018.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTORA: ALVAREZ LOMBEIDA PAMELA LUISANA

DIRECTOR: ECO. ANTONIO DURÁN PINOS

Riobamba – Ecuador

2019

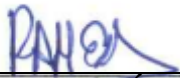
2019, Pamela Luisana Alvarez Lombeida

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, PAMELA LUISANA ÁLVAREZ LOMBEIDA, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 3 Octubre de 2019



Pamela Luisana Álvarez Lombeida

C.C: 120532931-9

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: el Trabajo de titulación Tipo: Proyecto de Investigación, **FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCION DE CERÁMICA Y PORCELANATO EN LA EMPRESA C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA, PERIODO 2018**, realizado por la señorita: **PAMELA LUISANA ALVAREZ LOMBEIDA**, ha sido minuciosamente por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza PRESIDENTE DEL TRIBUNAL	 _____	3 de Octubre de 2019
Eco. Antonio Durán Pinos DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	 _____	3 de Octubre de 2019
Ing. Pedro Pablo Bravo Molina MIEMBRO DE TRIBUNAL	 _____	3 de Octubre de 2019

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme fuerza para continuar y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante en mi formación profesional.

A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional.

Así mismo, dedico a mi hermano, a mis abuelos y a toda mi familia que con sus palabras de apoyo me hacían siempre seguir adelante y nunca darme por vencida.

AGRADECIMIENTO

Me gustaría agradecer en estas líneas la ayuda que muchas personas y colegas me han prestado durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo.

Primeramente, a Dios por brindarme la fortaleza para culminar esta nueva etapa de mi vida profesional, venciendo todos los obstáculos presentados en el transcurso del tiempo de estudios.

A mi madre que con su paciencia y dedicación me ha motivado a alcanzar esta meta luego de todos los obstáculos que se ha atravesado durante todo el tiempo de estudios. De la misma manera agradecer a mi Hermano, Abuelos y familiares que han estado presentes durante este proceso.

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	2
1.1. Antecedentes investigativos.....	2
1.1.1. Segunda tesis de análisis.....	3
1.2. Fundamentación teórica.....	5
1.2.1. Formulación estratégica.....	5
1.2.2. Estrategia.....	5
2.2.1.1. Componentes de la Estrategia.....	6
2.2.1.2. Como elaborar una estrategia.....	7
2.2.1.3. Cinco “P” para estrategia.....	7
2.2.1.4. Enfoques de estrategia.....	8
1.2.3. Importación.....	11
2.2.1.5. Importación en el Ecuador.....	11
2.2.1.6. Proceso de importación en el Ecuador.....	12
2.2.1.7. Costos de importación.....	12
2.2.1.8. Comprar los Bienes.....	12
2.2.1.9. Costo total de importación de bienes desde el exterior.....	15
2.2.1.10. Servicio de Aduanas.....	16
2.2.1.11. I.V.A.....	16
2.2.1.12. Seguro de Transporte.....	17
2.2.1.13. Nacionalización de Productos Importados.....	17
2.2.1.14. Agente Aduanero.....	18
2.2.1.15. Logística.....	19
2.2.1.16. ¿Por qué es importante la logística?.....	19
2.2.1.17. Análisis de Efectos en las importaciones de cerámicas y porcelanato.....	20
2.2.1.18. Análisis de Principales empresas productoras de cerámica plana en Ecuador.....	21

2.2.1.19.	<i>Análisis de Riesgos.</i>	21
1.3.	Marco conceptual	23
1.3.1.	<i>Costos.</i>	23
1.3.2.	<i>Rentabilidad.</i>	23
1.3.3.	<i>Ventas.</i>	23
1.3.4.	<i>Gastos.</i>	23
1.3.5.	<i>Canal de Aforo Automático.</i>	23
1.3.6.	<i>Canal de Aforo físico.</i>	23
1.3.7.	<i>Importación.</i>	24
1.3.8.	<i>Estrategias.</i>	24
1.3.9.	<i>Declaración aduanera.</i>	24
1.4.	Idea a defender	24
1.5.	Variables	24
1.5.1.	<i>Variable independiente</i>	24
1.5.2.	<i>Variable dependiente</i>	24

CAPÍTULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	25
2.1.	Modalidad de Investigación.	25
2.2.	Técnicas de Investigación	26
2.3.	Instrumentos	27
2.4.	Población	28

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	29
3.1.	Resultados de los datos de la Encuesta	29
3.2.	Síntesis general de los resultados	36
3.3.	Verificación de la idea a defender	39
3.4.	Propuesta	40
3.4.1.	<i>Tema</i>	40
3.5.	Ecuacerámica.	40
3.5.1.	<i>Misión.</i>	41
3.5.2.	<i>Visión.</i>	42
3.5.3.	<i>Constitución.</i>	42
3.5.4.	<i>Valores corporativos.</i>	42
3.6.	Importación en C.A. ecuatoriana de cerámica	43

3.6.1.	<i>Objetivo</i>	44
3.6.2.	<i>Alcance</i>	44
3.6.3.	<i>Definiciones</i>	44
3.6.4.	<i>Formas de pago</i>	46
3.6.5.	<i>Términos de negociación</i>	47
3.6.6.	<i>Responsabilidad y autoridad</i>	47
3.6.7.	<i>Identificación</i>	48
3.6.7.1.	<i>Referencias</i>	48
3.6.7.2.	<i>Procedimientos</i>	48
3.6.7.3.	<i>Solicitud de compra</i>	48
3.6.7.4.	<i>Colocación del pedido</i>	49
3.6.7.5.	<i>Formas de pagos</i>	49
3.6.7.6.	<i>Gestión de la importación</i>	50
3.6.7.7.	<i>Nacionalización y transporte</i>	50
3.6.7.8.	<i>Recepción y liquidación de la importación</i>	50
3.6.7.9.	<i>Seguimiento y archivo</i>	51
3.7.	Procesos logísticos	56
3.8.	Estrategias de mejoramiento del proceso logístico	59
	CONCLUSIONES	63
	RECOMENDACIONES	64
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Empresas Nacionales de cerámica y porcelanato.....	21
Tabla 1-3:	Actividades	29
Tabla 2-3:	Stock de Materias Primas.....	30
Tabla 3-3:	Para de Producción	31
Tabla 4-3:	Cree Ud. ¿Qué se debe mejorar el abastecimiento de materia prima para la producción?.....	32
Tabla 5-3:	Calidad de materia prima	33
Tabla 6-3:	Mejorar la Materia prima	34
Tabla 7-3:	Mejorar la Materia prima	35
Tabla 8-3:	Importaciones del 2018.....	38
Tabla 9-3:	Tabla de FODA.....	43
Tabla 10-3:	Forma de pago de 18 importaciones	46
Tabla 11-3:	Términos de Negociación	47
Tabla 12-3:	Proceso de importación.....	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1: Incoterm EXW	13
Figura 2-1: Incoterm FOB.....	14
Figura 3-1: Incoterm CIF.....	14
Figura 4-1: Incoterm CIF	15
Figura 1-3: Flujograma del procedimiento de importación	48
Figura 2-3: Proceso de importación de la empresa Ecuacerámica.....	53
Figura 3-3: Tramite de pago de la empresa Ecuacerámica	54
Figura 4-3: Coordinación de Transporte de la empresa Ecuacerámica.....	55
Figura 5-3: Nuevo proceso de importación de la empresa Ecuacerámica	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Actividades	29
Gráfico 2-3:	Stock de Materias Primas.....	30
Gráfico 3-3:	Causas para Suspensión de la Producción	31
Gráfico 4-3:	Mejoramiento de materia prima	32
Gráfico 5-3:	Calidad de la materia prima	33
Gráfico 6-3:	Mejorar la Materia prima	34
Gráfico 7-3:	Proceso de Importación.....	35

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A:	SEGURO DE TRANSPORTE
ANEXO B:	COSTOS DE IMPORTACIÓN
ANEXO C:	FORMATO DE ENTREVISTA
ANEXO D:	CUESTIONARIO PARA ENTREVISTA
ANEXO E:	FORMATO DE LA ENCUESTA
ANEXO F:	VARIACIÓN DE PRECIO EN LA IMPORTACIÓN
ANEXO G:	DETERMINACIÓN DE COSTOS
ANEXO H:	DETERMINACIÓN DE TIEMPOS
ANEXO I:	PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIONES
ANEXO J:	SOLICITUD DE COMPRA
ANEXO K:	COTIZACIONES
ANEXO L:	CUADRO COMPARATIVO
ANEXO M:	MAIL DE APROBACIÓN
ANEXO N:	NOTA DE PEDIDO
ANEXO O:	SWIFT DE LA CARTA DE CRÉDITO
ANEXO P:	APLICACIÓN DE SEGURO DE TRANSPORTE
ANEXO Q:	COTIZACIÓN DE FLETE
ANEXO R:	MAIL DE APROBACIÓN DEL FLETE
ANEXO S:	MAIL APROBACIÓN DE LOS GASTOS DE TRÁMITE DE NACIONALIZACIÓN Y FLETE NACIONAL HASTA LA EMPRESA.
ANEXO T:	BILL OF LADING
ANEXO U:	FACTURA
ANEXO V:	PACKINGLIST
ANEXO W:	FACTURAS DE REPRESENTACIÓN
ANEXO X:	FACTURAS DE TRANSPORTE
ANEXO Y:	PAGOS DE ADUANA
ANEXO Z:	INGRESO A BODEGA
ANEXO AA:	LIQUIDACIÓN DE PERMISO DE IMPORTACIÓN
ANEXO BB:	HOJA DE GASTOS
ANEXO CC:	DATOS DE IMPORTACIÓN
ANEXO DD:	MATRIZ ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA

RESUMEN

El presente trabajo de titulación denominado formulación de estrategias para el mejoramiento de los procesos de importación de materia prima, para la reducción de los costos de producción de cerámica y porcelanato en la Empresa C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA, periodo 2018, con el fin de que la organización sea más competitiva en el mercado. Para el desarrollo de esta investigación se procedió con la revisión de los procesos de importación interno que tiene ya establecida la empresa, mediante técnicas como: la encuesta aplicada al personal de producción para la obtención de información real y veraz, también se empleó una entrevista al personal administrativo relacionado directamente con los procesos de importación donde se conoció los factores elementales para la toma de decisiones, y con la realización del FODA se determinó estratégicamente los factores que puedan condicionar el éxito para el proyecto.. Los resultados obtenidos reflejan la posibilidad que tiene los actores para la formulación de estrategias para el mejoramiento de los procesos de importación de materia prima en la Empresa C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA. La propuesta detalla las estrategias, con sus objetivos y responsables para un funcionamiento eficiente y eficaz en el proceso de importación. En conclusión, la aplicación de este trabajo de titulación es favorable ya que la organización ahorrará recursos económicos. Recomendando así su aplicación para ser competitivos dentro del mercado de los revestimientos cerámicos.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <COSTOS DE PRODUCCIÓN> <PROCESOS DE IMPORTACIÓN> <MATERIA PRIMA> <ESTRATEGIAS> <IMPORTACIÓN> <RIOBAMBA (CANTÓN)>



ABSTRACT

The present research work called formulation of strategies for the improvement of the processes of import of raw material, for the reduction of the production costs of ceramics and porcelain in the Company CA ECUATORIANA DE CERÁMICA, period 2018, in order that the organization be more competitive in the market. For the development of this investigation, the review of the internal import processes that the company has already established is carried out through techniques such as the survey applied to the production staff to obtain real and truthful information, an interview with the administrative staff was also used directly related to the import processes where the elementary factors for decision making were known, and through the implementation of the SWOT. The factors that could condition the success for the project were strategically determined. The results obtained during the survey and the interview reflect the impact that the import processes directly have with the production process, implying a need for improvement in strategic points such as supply in warehouses, planning of purchases of imported material, optimization in the nationalization of imported products and also the reduction in the time of acquisition of raw materials within the Company CA ECUATORIANA DE CERÁMICA. The proposal details the strategies, with their objectives and responsible for efficient and effective operation in the import process. In conclusion, the application of this degree work is favourable since the organization will save economic resources. Thus, recommending its pure application to be competitive in the ceramic wall tiles market

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <PRODUCTION COSTS>, <IMPORT PROCESSES>, <RAW MATERIAL>, <STRATEGIES>, <IMPORT> <RIOBAMBA (CANTON)>.



INTRODUCCIÓN

La presente investigación, se ha basado en la formulación de estrategias para el mejoramiento de los procesos de importación de Materia Prima, para poder optimizar y disminuir el costo de producción de la cerámica y porcelanato en la empresa C. A. ECUATORIANA DE CERAMICA, periodo 2018.

Capitulo II, en este capítulo estudiaremos las diferentes estrategias de importación, así como también el proceso que se lleva a cabo para realizar una importación, también analizaremos los requisitos que se debe cumplir a cabalidad para poder importar materia prima; este último parámetro es de vital importancia ya que entenderemos que, cada producto que deseemos importar tiene diferentes requisitos.

Capitulo III, la metodología utilizada para el desarrollo del presente trabajo de investigación es quizá uno de los factores más importantes, ya que, al usar diferentes métodos y técnicas, se ha podido tomar una decisión de la mejor estrategia de importación, logrando así cumplir con los objetivos planteados.

Capitulo IV, al analizar los resultados de la encuesta realizada, se pudo conocer la información exacta para saber cuál son los inconvenientes del proceso de importación; logrando así conocer de una manera más profunda el problema planteado en nuestro proyecto.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes investigativos

Para realizar el proyecto de Formulación de estrategias para el mejoramiento de los procesos de importación para la reducción de los costos de cerámica y porcelanato en la empresa C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA, período 2018, se ha debido estudiar profundamente los diversos métodos de importación en el país; guiándonos en amplia documentación como tesis, libros entre otros.

Además, para el progreso del presente proyecto de investigación se realizó la observación y confirmación de las instrucciones de control interno que mantiene Ecuacerámica, aplicando diversos métodos como entrevistas al personal encargado de dichos procesos, o también se aplicó técnicas de auditoría para poder constatar y evidenciar los resultados obtenidos al final de la estrategia efectuada.

Los efectos logrados con el presente trabajo de investigación nos permitieron obtener recomendaciones, los cuales ayudarán al departamento de importaciones de C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA disminuir los riesgos de importación, con el fin de que sus empleados mantengan una planificación adecuada para establecer, administrar e inspeccionar las sistematizaciones de una forma adecuada pudiendo lograr las metas propuestas.

(Gonzales María, 2017). “Análisis de la Industria Ecuatoriana de Cerámica Plana y Porcelanato: Estrategias para su Competitividad”. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Santiago de Guayaquil, el trabajo de titulación establece los diferentes análisis para que la industria ecuatoriana de porcelanato y cerámica sea más competitiva.

El Objetivo General consiste en realizar un análisis de la industria ecuatoriana de cerámica y porcelanato para determinar sus fortalezas y plantear estrategias para su competitividad, logrando así que la industria de cerámica ecuatoriana al seguir las recomendaciones, pueda ser líder en el mercado.

La Idea para defender plantea que: las estrategias de fortalecimiento en importación de materia prima en la industria de cerámica y porcelanato repercutió de manera positiva a la industria haciéndola más competitiva.

Pasos seguidos para el estudio del proyecto:

El crecimiento en el sector inmobiliario ha generado una mayor demanda de productos para terminados, como son la cerámica y el porcelanato, haciendo así una industria rentable pero muy poco competitiva con la industria extranjera que, al tener un menor costo de producción maneja precios más rentables para satisfacer la demanda.

El capítulo I indica los diversos inconvenientes que tiene la industria ecuatoriana de porcelanato para fabricar sus productos.

En el capítulo II, se analizó el mercado en la actualidad, así como también la competencia que existe en el mercado; además se realiza una comparativa de las políticas que mantiene diferentes gobiernos para tratar el tema de importaciones en materia prima para así abaratar costos de producción.

En el capítulo III se efectuó el estudio técnico de la competencia nacional que se mantiene en la actualidad haciendo énfasis en factores importantes como costos, variedad calidad, y temas de mercadeo como por ejemplo exportación.

En el capítulo IV, se analizó el sector vinculado directamente con nuestra industria el cual es el sector inmobiliario, viendo así detalles como los tipos de construcción, demanda inversión entre otros, esto con el fin de poder tener un análisis Macroeconómico de la demanda de nuestro sector productivo.

En el capítulo V se efectuó el análisis FODA, para un estudio completo de todas las estrategias que deben considerar para disminuir las amenazas internas y externas de la industria.

En el capítulo VI, y una vez realizado el análisis en todos los ámbitos económicos productivos de la industria ecuatoriana de cerámica y porcelanato, se plantea las estrategias para mejorar la competitividad de la Industria.

1.1.1. Segunda tesis de análisis.

Al ser un proyecto con un amplio campo de estudio, se tuvo que establecer contactos con diferentes personas con el vasto conocimiento en el tema de importaciones para la industria de cerámica y porcelanato.

Un gran punto de partida fue analizar diferentes métodos de importaciones para la materia prima, recibiendo cada método diferente acogida por las autoridades de la empresa.

Este proyecto contiene un previo estudio para la implementación de mejores estrategias de importación, llevada a cabo en el área de importación de la empresa.

(Gloria Quiroga, 2015). “CARACTERIZACIÓN Y ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS DE CERAMICA DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2015”. Tesis de pregrado. Universidad de Cuenca, el presente trabajo de titulación nos presenta un análisis profundo acerca de costos de producción, rentabilidad, y utilidad de los productos de cerámica y porcelanato.

El objetivo principal se basa en un análisis de la demanda de productos de cerámica y porcelanato del Ecuador en el periodo 2015, evaluando de esta forma la competitividad del producto nacional e internacional a nivel económico y productivo.

La idea que defender plantea que: al tener una comparativa de precios y margen de ganancia del producto de nuestra empresa frente a la competencia, nos permitió generar nuevas estrategias de importación para disminuir costos de producción, pudiendo así generar productos a menor precio y con mayor rentabilidad.

El capítulo I, indica el estado actual de la Industria Ecuatoriana de Cerámica, frente a la gran demanda de producto que requiere el país.

En el capítulo II, se analiza de una manera más profunda el proceso de fabricación de cerámica y porcelanato en Ecuador, considerando aspectos muy importantes como son, el tema de importación de materia prima, tiempo de producción, entre otros.

En el capítulo III, podemos apreciar una amplia comparativa de costos de los productos cerámicos con mayor demanda en nuestro país, haciendo énfasis también a una falencia de estrategia de mercado, la cual está más orientada al mercado nacional y tiene muy poca exportación.

En el capítulo IV, podemos evidenciar cuales son los sectores que poseen mayor demanda de producto cerámico y porcelanato en nuestro territorio, así como también se evalúa de manera geográfica las ciudades con mayor índice de compra del producto y la marca de preferencia.

1.2. Fundamentación teórica

1.2.1. *Formulación estratégica.*

“La Estrategia es desarrollada a través de un proceso que abarca las etapas de Planificación, Ejecución y Control. Este proceso es Continuo y Dinámico, necesitando de un monitoreo cotidiano que permite una retroalimentación permanente. El umbral de tiempo de una estrategia depende de su grado de Sustentabilidad, que le permita ser o no, sostenible en el tiempo.” (Cueto, 2012, p. 1)

“La Formulación de la Estrategia es el desarrollo de planes para administrar de manera eficaz las oportunidades y amenazas ambientales con base en las fortalezas y debilidades corporativas (FODA). Incluye la definición de la misión corporativa, la especificación de objetivos alcanzables, el desarrollo de estrategias y el establecimiento de directrices de política.” (Cueto, 2012, p. 1)

Con el pasar del tiempo, se han ido generando diferentes estrategias de marketing, ventas, producción, persiguiendo siempre el mismo objetivo, producir más en el menor tiempo y a menor costo de producción, para generar una mayor rentabilidad del producto.

Esto nos dice que, a medida que pasa el tiempo debemos ir innovando nuestras estrategias para poder seguir manteniéndonos sustentables. “Cuando una estrategia deja de ser sustentable y sostenible, debe reformularse completa o parcialmente.” (Cueto, 2012, p. 2)

1.2.2. *Estrategia.*

El concepto de estrategia no es más que, una respuesta que genera la empresa respecto a diversos factores que se presentan en el entorno, apoyado desde la dirección estratégica de cada compañía, está siempre debe buscar dar soluciones eficientes y eficaces al factor presentado.

“La estrategia no es más que, la toma de decisiones de una Organización los cuales permitirán lograr sus objetivos, intenciones o logros, esta son las que concreta las primordiales políticas y técnicas para cumplir esos objetivos y el tipo de negocio que la empresa pretende llegar a cumplir, el tipo de alineación financiera que es o intenta ser, y la forma del aporte monetario y no monetario que pretende contribuir a sus socios, empleados, consumidores y a la sociedad.” (Vivar, 2019, p. 3).

El concepto de estrategia se apoya en cuatro ideas básicas:

- La primera de ellas es que la estrategia es una relación permanente entre la empresa y su entorno.
- La segunda idea considera la estrategia como una respuesta a las expectativas del empresario, que se concretan en la definición de una misión y unos objetivos a largo plazo.
- La tercera idea establece que la estrategia es un modelo de decisión que establece políticas, acciones y la adecuación de medios para cumplir con los objetivos generales.
- La cuarta y última idea señala que la estrategia es un sistema de solución de los problemas estratégicos de la empresa, o combinación de las amenazas y oportunidades del entorno con las fortalezas y debilidades que muestra la organización.

2.2.1.1. *Componentes de la Estrategia.*

Hoy en día existen cuatro aspectos primordiales en la estrategia, los cuales si lo estudiamos en grupo tendríamos:

1. **Visión.** “El líder debe tener una visión de la empresa a largo plazo. Como también los negocios que pretende incursionar, que negocios dejara a un lado, y que negocios llevará a cabo, etc. (fxtrader, 2010, p. 1)
2. **Posicionamiento.** La empresa siempre debe establecer el posicionamiento necesario, aquel se logrará mediante los “impulsores de posicionamiento,” específicos de la empresa. Estos impulsores no deben ser cambiados porque esto implicaría un reposicionamiento completo que tenga un estudio previo muy detallado. (fxtrader, 2010, p. 1)
3. **Plan.** Luego de haber obtenido los primeros dos factores, se debe empezar a pensar en determinación y cumplir con los objetivos, para esto se necesitará un plan estratégico.
4. **Patrón Integrado de Comportamiento.** Para concluir se debe dar “La integración total de los factores formando la estrategia, la misma que deben tener conocimiento de todos los miembros de la compañía llevándola a la práctica.” (fxtrader, 2010, p. 1)

2.2.1.2. *Como elaborar una estrategia.*

La planificación es un sistema de lineamiento estratégico, de una empresa u organización, esta puede tener diversas guías estratégicas dedicadas para la acción, asignando recursos de manera eficiente plasmada en documentos. La planificación estratégica nos brinda un objetivo claro de lo que se desea lograr y como se pretende conseguir; la estrategia busca cubrir los siguientes campos:

- Nuestra identidad
- Nuestra capacidad, es decir lo que podemos hacer
- Los inconvenientes a tratar
- El impacto que queremos ocasionar
- Los asuntos críticos a responder
- La ubicación adecuada de nuestros recursos, y la definición de nuestras prioridades

Una vez que se ha definidos los puntos anteriores, debemos orientarnos a lo siguiente:

- Objetivo inmediato
- Estrategia para lograr nuestro objetivo
- Definir cargos

La estrategia nos señala cómo lograremos cumplir nuestras, es decir es el sendero a seguir. Para lograr establecer nuestra estrategia debemos determinar:

- Objetivos corporativos
- Misiones y metas que propuesto la empresa
- Evaluación del estado actual.

2.2.1.3. *Cinco “P” para estrategia.*

Según Mintzberg y Quinn (1988) otra forma de clasificar las estrategias, en sus 5 “P” (por su origen inglés) para las estrategias es:

1. **Plan (Plan):** Recorrido de operación planteado. Objetivo o grupo de objetivos para afrontar un ambiente, son hechas con anticipación a las labores a las que estarán aplicadas, deberá ser manejada de forma consciente y precisa.

2. **Ploy (Estratagema o maniobra):** Manera determinada propuesta para destacar sobre la competencia.
3. **Pattern (Patrón):** Métodos de la conducta que sucede a la práctica sin estar preconcebidas.
4. **Position (Posición):** Es la ubicación que tiene la empresa en una zona estratégica. Constituye una circunstancia conciliadora o calce (match) entre la estructura y su entorno.
5. **Perspective (Perspectiva):** La actitud específica que tiene la organización, al ver el entorno en lo que se encuentra. La estrategia es la personalidad que tiene la organización.

2.2.1.4. *Enfoques de estrategia*

Al referirnos de estrategia podemos enfocarnos en diferentes tipos los cuales los detallaremos a continuación.

a. Estrategia General

“Desde el inicio de los tiempos la definición de estrategia se ha vinculado al manejo de operaciones militares sentenciadas a cumplir objetivos preestablecidos. En el presente trabajo, el concepto será relacionado como un grupo de decisiones y razones en los que se orienta una organización para poder cumplir los objetivos planteados. Crea una reseña al objetivo general de la organización y determina un cuadro conceptual elemental promedio, esta se convierte y se adapta según el medio en que se rodea, habitualmente está intervenida por rápidos y perpetuos cambios.” (fxtrader, 2010, p. 1)

La encargada de dominar la administración global de la empresa es la estrategia general, su objetivo es detallar cual es la misión propia de la empresa y hasta donde dicha misión se va a sobrellevar, para lograr todo esto se realizan políticas con frecuencia de la organización las cuales fundamentalmente son:

- Incorporación de Tecnología
- Servicio al cliente
- Sobre producción

b. Estrategia Empresarial

“Es el complemento de la Estrategia General en las empresas, está desarrollada en el ámbito de operacional. Aquí interviene de manera altamente relevante los factores tácticos y logísticos” (fxtrader, 2010, p.1).

“Su aplicación corresponde al jefe, supervisor o director de una área específica. La planificación estratégica implica la destreza de realizar un objetivo especifico, unir recursos y actividades orientadas acercarse al mismo, explorar los resultados obtenidos y las consecuencias de dichas decisiones que seran tomadas como referencia al logro de los objetivos establecidos. Así, pues, esta tipo de estrategia debe contar con al menos cinco atributos:” (fxtrader, 2010, p. 1)

- Debe ser medible.
- Debe ser controlable.
- Debe consumir recursos.
- Debe tener un objetivo claro.
- Se debe encargar a un responsable.

c. Estrategia Corporativa

“Es aquel plan de acción administrativo general que se realiza para una compañía diversa, y esta se aplica a toda la empresa, abarcando todos sus negocios diversificados. Está conformado por medidas que establecen un estatus de negocios en varias industrias y brinda enfoques que se emplean para liderar el grupo de negocios de la compañía. Esta estrategia implica cuatro tipos de iniciativas”: (fxtrader, 2010, p. 1)

- Generar directrices y así determinar un posicionamiento en distintos negocios para obtener la diversificación.
- Realizar acciones para que se pueda perfeccionar el desarrollo en conjunto de los negocios combinados hacia los cuales se ha diversificado.
- Analizar las diversas maneras de cautivar la sinergia entre las unidades de negocios relacionadas y transformarlas en una ventaja competitiva.
- Determinar cuáles son las prioridades de inversiones y así instruir los recursos corporativos hacia las unidades de negocios más efectivas.

d. Estrategia de negocios

La estrategia de negocios:

“Con dicha estrategia se pone en marcha la administración para un solo negocio realizando un plan de acción. Se refleja en el patrón de enfoques y medidas creados por la administración con el objetivo de elaborar un desempeño adecuado en una línea de negocios específica. La estrategia de negocios se fundamenta en cómo generar y reforzar la posición competitiva de la compañía en el mercado. Con esta meta, la estrategia se interesa en:

- “Para todas las diversas variaciones que suceden en el ámbito de la industria se elaboran respuestas, la economía general, áreas reguladoras y otras.
- Generar acciones competitivas y enfoques al mercado que nos brinden una ventaja sustentable.
- Desarrollar competencias y habilidades provechosas.
- Agrupar las iniciativas estratégicas de los departamentos funcionales.
- Plantear ciertos problemas estratégicos a los cuales debe lidiar el negocio de la compañía.” (fxtrader, 2010, p. 1)

e. Estrategia Funcional

La estrategia funcional:

“La estrategia hace referencia al plan de acción administrativo para una actividad funcional un proceso de negocio o un departamento clave particular dentro de un negocio. Es necesaria para cada actividad de negocios y para cada unidad organizacional pertinente desde el punto de vista competitivo. Añaden detalles pertinentes a su plan de acción general al determinar las tareas enfoques y prácticas que deben llevarse a cabo en la administración de un departamento funcional o de un proceso. Su papel principal es respaldar la estrategia de negocios y enfoque competitivo de compañía. Proporcionan a la empresa competencias, habilidades y fortalezas de recursos” (fxtrader, 2010, p. 1).

f. Estrategia de Operación

La estrategia de operación:

“Conciernen a iniciativas y enfoques estratégicos más ilimitados para la administración de las unidades de operación clave y para manejar las tareas de operación cotidiana que tiene un significado estratégico. La responsabilidad principal de estas se delega en los administradores de primero línea, que están sujetos a la revisión y aprobación de administradores de alto rango como son los directivos de la empresa.” (fxtrader, 2010, p. 1).

Al haber establecido nuevas estrategias de importación de materia prima para nuestra empresa, tuvimos que formular un plan de acción administrativo para una actividad funcional, y así poder realizar el nuevo proceso dentro del área de importación; este plan estuvo desarrollado también en el ámbito operacional, y fue intervenido por fuertes operaciones logísticas y tácticas.

Es por eso por lo que, para el desarrollo de nuestra investigación tuvimos que enfocarnos en dos tipos de estrategias la Funcional y la Empresarial.

1.2.3. Importación

(Forex, 2019) Nos dice que, “El término importación deriva del significado conceptual de introducir bienes y servicios en el puerto de un país. El comprador de dichos bienes y servicios se conoce como “importador”, que tiene su sede en el país de importación, mientras que el vendedor con base en el extranjero se conoce como exportador.”

En otras palabras, una importación es cualquier bien o servicio traído de un país extranjero de una forma legítima, generalmente usado para un uso comercial. Las mercancías o servicios de importación son proporcionados a los consumidores nacionales por los productores extranjeros.

Una importación en el país receptor es una exportación en el país de origen. Esencia de un conjunto de riesgos que, combinados entre sí, permiten compensar las pérdidas de unos cuantos con los aportes de la totalidad de los miembros del conjunto.

2.2.1.5. Importación en el Ecuador.

“En el año de 1830 del 14 de agosto se constituye la Primera Asamblea Constituyente, naciendo así la República del Ecuador y, de la misma manera, nace el nuevo que hacer aduanero” (SENAE, 2019, p. 1).

En la página de la SENA E tenemos:

“El documento recoge acciones destacadas en las diversas normas, del cual se tiene registro y que dan característica a la aduana ecuatoriana en los albores de la nueva República.” (SENAE, 2019, p. 1).

“La Administración de la Real Aduana y Alcabalas de Guayaquil, fueron creadas por el visitador y presidente de la Audiencia de Quito, Sr. Don. José García de León y Pizarro en 1778 por lo que es lógico que, con el nacimiento de la República, se seguirá contando con dichas instalaciones y aduanas, constituyéndose en un legado del período colonial. A partir de este momento, damos a conocer los acontecimientos que buscan ver lo más sobresaliente del accionar aduanero, con el respectivo orden cronológico” (SENAE, 2019, p. 1)

2.2.1.6. *Proceso de importación en el Ecuador.*

Para poder realizar una importación a nuestro país debemos contar cumplir con los siguientes requisitos:

- “Poseer un RUC, este puede ser de una persona Natural o Jurídica.
- Obtener un certificado de firma electrónica ya sea con el Banco Central del Ecuador (BCE) o con la empresa Security Data, que permita el acceso al ECUAPASS y a la Ventanilla Única Ecuatoriana.
- Registrarse como importador en el sistema ECUAPASS a través de la web del SENA E.” (SENAE, 2019, p. 1)

2.2.1.7. *Costos de importación.*

Para poder realizar importaciones, debemos considerar los siguientes parámetros:

2.2.1.8. *Comprar los Bienes.*

“Antes de comenzar a negociar precios con el proveedor, las dos partes deben acordar en los términos comerciales que se va a negociar la importación. Conocidos como Incoterms, para que los productos sean entregados a su destino” (Transpoteca, 2017, p. 1).

Los términos comerciales que utiliza la empresa Ecuacerámica son EXW, FOB, CIF y CFR.

- **EXW:** Es una abreviación de “Ex Works” (en fábrica) y se refiere a un envío puerta-a-puerta.

Si comercia bajo términos EXW usted es responsable del proceso de transporte completo, lo cual quiere decir que tiene la responsabilidad de organizar el transporte desde la puerta de su proveedor hasta su dirección. Por eso, a la hora de elegir un transportista para encargarse de su transporte, tiene que asegurarse de que la solución de transporte incluya despacho aduanero tanto en el país de origen como en el país de destino (Transpoteca, 2017, p. 2).

Para un mayor entendimiento en el grafico podemos apreciar el proceso utilizado en el método EXW:

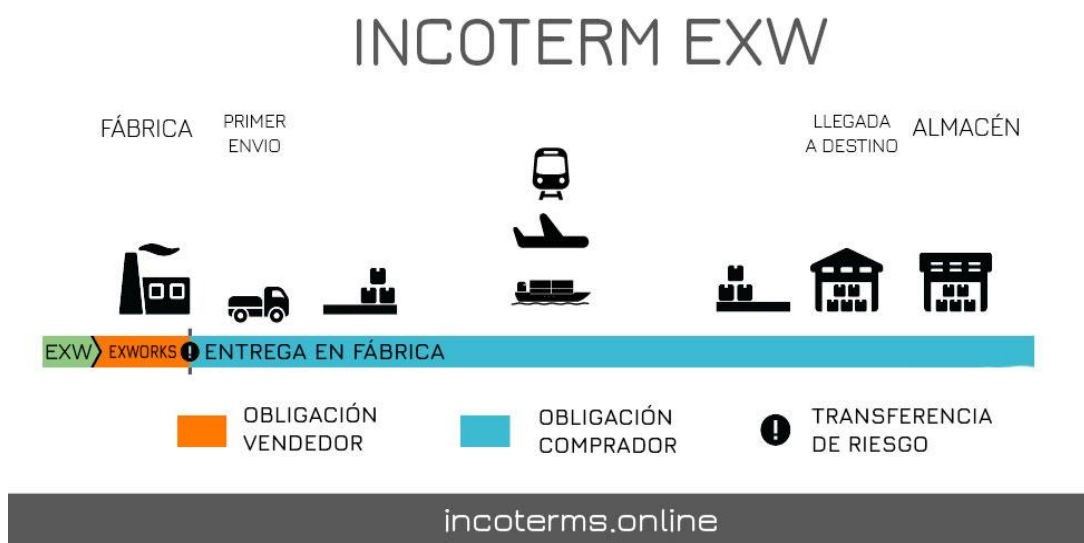


Figura 1-1: Incoterm EXW

Fuente: incoterms.online

- **FOB:** FOB es una abreviación de “Free On Board” (Libre a bordo) y es un envío puerto-a-puerta.

Esto significa que cuando comercia bajo términos FOB, los cargos locales son por cuenta de su proveedor, lo que incluye el transporte hasta el puerto, la gestión de la carga y el despacho aduanero en origen. Esto significa que usted necesita encontrar un transportista que se encargue de su envío y del transporte de las mercancías una vez que estén a bordo del buque. (Transpoteca, 2017, p. 2)

En el momento en el que sus mercancías están a bordo del buque o del avión, la responsabilidad y los gastos del transporte pasan de su proveedor a usted como importador. (Transpoteca, 2017, p. 2).

En la figura podemos apreciar el proceso del método FOB

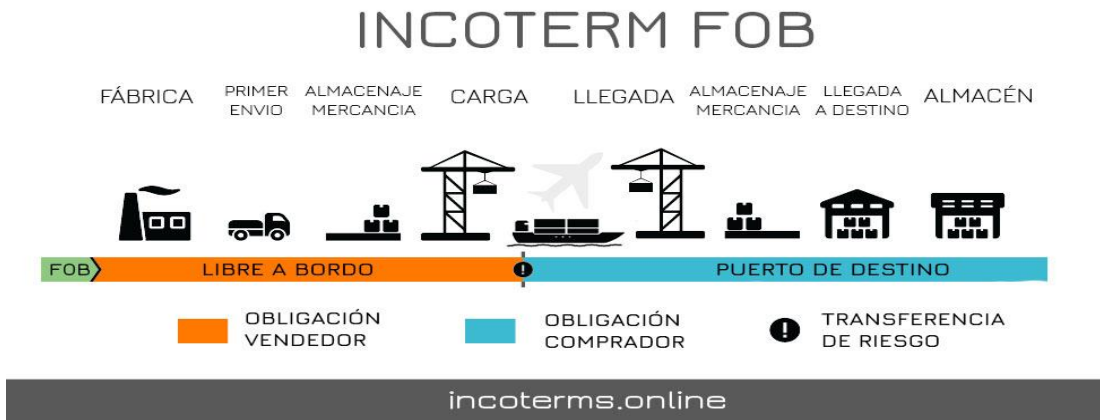


Figura 2-1: Incoterm FOB

Fuente: incoterms.online

- **CIF:** Es un tipo de importación muy utilizado en la actualidad:

“El incoterm CIF, con sus siglas en ingles Cost, Insurance and Freight, siendo este en transporte marítimo internacional, indica que el vendedor tiene toda la responsabilidad de hacer llegar la mercancía al puerto de destino acordado con el comprador a bordo del medio de transporte que el vendedor decida, así como de la misma manera del pago del coste del flete internacional y del seguro.

A diferencia de los incoterms de otros grupos, en el caso del incoterm CIF, la transferencia del riesgo se realiza en el momento en que la mercancía ha sido cargada a bordo del barco en el muelle del puerto de origen, independientemente de si el vendedor paga o no el flete marítimo” (iCONTAINERS, 2018, p. 1).

En la figura mostrada a continuación podemos apreciar el proceso del método CIF

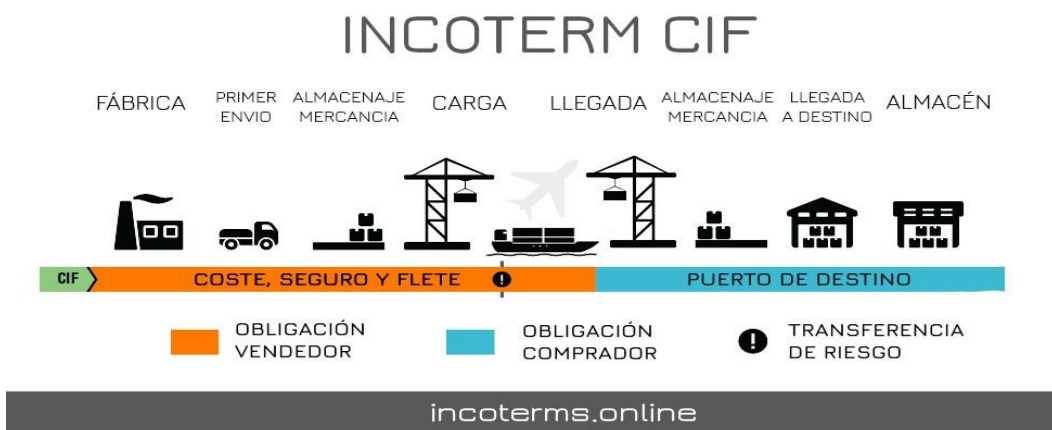


Figura 3-1: Incoterm CIF

Fuente: incoterms.online

- **CFR:** El Incoterms CFR, siendo sus siglas en inglés Cost and Freight, indica que el vendedor tiene la responsabilidad de hacer llegar la mercancía al punto de destino acordado con el comprador a bordo del medio de transporte que el vendedor decida, así mismo como del pago del coste del flete marítimo internacional.

A diferencia de los otros Incoterms que encontramos en el grupo global, en el caso del incoterm CFR la transferencia del riesgo se realiza en el momento en el que la mercancía ha sido embarcada al barco en el muelle del puerto de origen, muy independientemente de si el vendedor paga o no el flete internacional.

El incoterm CFR es exclusivo del transporte marítimo, y en el gráfico mostrado a continuación se puede apreciar el proceso del método CFR.

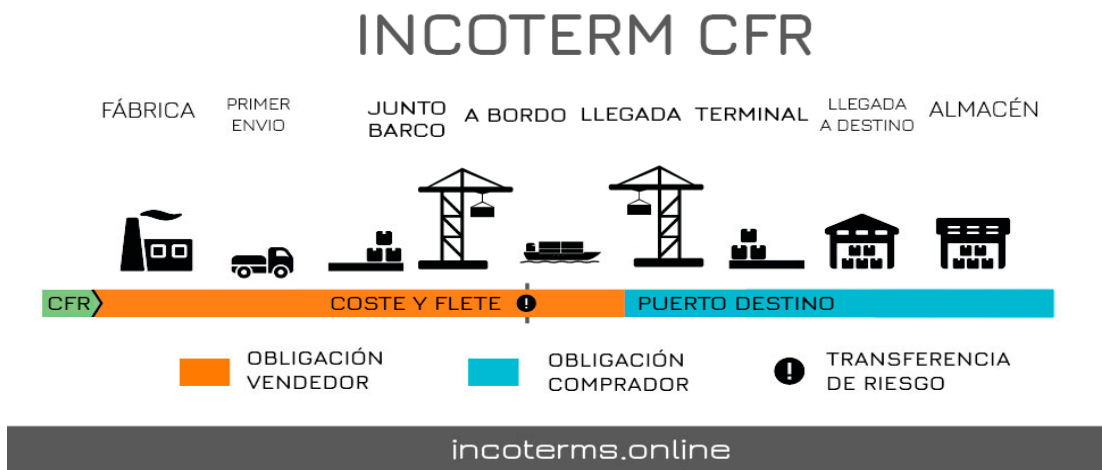


Figura 4-1: Incoterm CIF

Fuente: incoterms.online

2.2.1.9. Costo total de importación de bienes desde el exterior.

“Para elegir un presupuesto de un agente de carga, debe leer detenidamente su oferta para asegurarse de que no haya costos adicionales durante el proceso de envío, ya que en algunas ocasiones se realizan cargos extras en las importaciones. Si hay muchas líneas en la oferta, pero diferentes tipos de costos, debe ser consciente de como calculan los costos” (Transpoteca, 2017, p. 1).

“En las importaciones con frecuencia se ve mucha confusión en los importadores cuando los costos se calculan sobre la base de la cantidad de líneas en los documentos de aduana, algunos costos calculados sobre la base del peso total y el número de paletas” (Transpoteca, 2017, p. 1).

“Debemos siempre considerar que, algunos precios o tarifas no siempre están incluidos en la oferta inicial, esto lleva a lugar que durante el proceso de importación puede llevar algún tipo de sorpresas en el monto a cancelar” (Transporteca, 2017, p. 1).

“El Costo Total de Importación y de los derechos de aduana e Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre los bienes y el transporte, dentro de la Unión Europea (UE) y a través de las fronteras de la Unión Europea” (Transporteca, 2017, p. 2).

2.2.1.10. *Servicio de Aduanas.*

Transporteca manifiesta:

“En muy pocas ocasiones, no hay impuestos sobre el transporte o los bienes cuando se transporta entre países de la UE. Sin embargo, si tenemos algunas excepciones, por ejemplo, cuando se trata de productos de alcohol y tabaco.

Por lo general en algunos países, hay aranceles aduaneros sobre los bienes y transporte cuando las cosas cruzan la frontera de la UE. Por ejemplo, de China a España o Noruega a España. El deber en sí mismo depende del tipo de bienes que está enviando y del país de producción.

En muchos tipos de productos, el arancel de aduana es del 0%, pero tenga en cuenta que siempre debe hacer un despacho de aduana, aunque todavía se establece en 0%.

En la mayoría de los casos, es el agente de carga el que se encarga del despacho de aduana. También está incluido en los precios que encuentras aquí en Transporteca.

Solo recuerde que el ‘despacho de aduana’ significa que el valor de sus bienes se transfiere a la agencia tributaria en su nombre. No significa que el agente está pagando los derechos de aduana por usted” (Transporteca, 2017, p. 3).

2.2.1.11. *I.V.A.*

Es el valor agregado que se le pone a un producto determinado

“Siempre hay IVA tanto en los productos que está importando como en el transporte en sí. Si está importando desde otro país en la UE, generalmente es el agente de carga que cobra el IVA en el transporte.

Al estar actuando como un negocio, debe informar el IVA sobre los bienes a través de su departamento de contabilidad. Si es un particular, el vendedor debe cobrarle el IVA extranjero cuando compra los bienes.

Al importar bienes de un país fuera de la UE, el transportista no le cobrará el IVA sobre el transporte. En cambio, la agencia tributaria recaudará el IVA tanto de la mercancía como del transporte cuando la mercancía atraviese la aduana” (Transpoteca, 2017, p. 3).

2.2.1.12. *Seguro de Transporte.*

“Siempre es una buena idea comprar un seguro de transporte cuando compra transporte. Un seguro para la carga estándar generalmente solo cuesta el 1% del valor de sus bienes y el transporte. El precio puede variar de un proveedor a otro, de una ubicación y dependiendo de los tipos de productos” (Transpoteca, 2017, p. 3).

En el Anexo A se puede apreciar el seguro de transporte.

2.2.1.13. *Nacionalización de Productos Importados.*

Uno de los requisitos impuesto por El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), para realizar los trámites de desaduanización de mercancías se necesita la asesoría de una Agente acreditado por el SENAE.

El listado de Agentes de Aduana autorizados los podemos encontrar en la siguiente ruta: www.aduana.gob.ec. > Servicios para OCE´s > Agentes de Aduana.

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) deberá ser transmitida por un proveedor de Software o en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador:

“En un período no superior a 15 días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta 30 días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, las mercancías serán consideradas dentro del abandono tácito, según lo estipula el literal a) del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones” (COPCI, 2011, p. 6).

Según el tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la DAI:

- “Documentos de acompañamiento: Son aquellos que, denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del COPCI).
- Documentos de soporte: Constituirán la base de la información de la DAI a cualquier régimen. Estos documentos deben ser originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento al Libro V del COPCI).
- Documento de Transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios” (COPCI, 2011, p. 6).

Transmitida la DAI, se le otorgara un número de validación (Refrendo) emitidos por el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y el canal de aforo que corresponda.

2.2.1.14. *Agente Aduanero.*

El agente de aduanas es un profesional de comercio exterior altamente capacitado, que debe poseer un conocimiento profundo de la normativa aduanera, así como estar al tanto de las modificaciones de las leyes y reglamentos administrativos.

La complejidad de la tarea se hace evidente cuando se tiene en cuenta que por cada envío que entra al país, el agente de aduanas debe determinar la clasificación correcta y el valor imponible, y ser plenamente consciente de la gran cantidad de productos sujetos a cuotas, restricciones, y controles aduaneros.

El agente de aduanas es el declarante que efectúa la declaración en aduana en nombre propio o la persona en cuyo nombre se realiza la declaración en aduana. Un agente de aduanas facilita la importación y exportación de mercancías, que estén sujetos a la inspección de aduanas y restricciones.

Entre las tareas principales de un agente aduanero tenemos:

- Presentar ante la aduana, y por cuenta de su representado, el despacho de aduanas de la mercancía importada o exportada.
- Solicitud y obtención de los servicios aduaneros que precisan ciertas mercancías para su paso por la aduana, como pueden ser: control sanitario, control fitosanitario, control de calidad, etc.)
- Estar presente, en calidad de representante del importador o exportador, en las inspecciones físicas oportunas que pueda requerir la aduana.
- Garantizar y pagar los impuestos (IVA y aranceles) en nombre del importador, ante la aduana.
- Expedir certificados de origen, y Certificados de origen Forma A.
- Recurrir notificaciones de la agencia tributaria en nombre de su representado.
- Asesorar al operador económico en materia de aduanas.

2.2.1.15. *Logística.*

Es comúnmente para referirse al proceso de coordinación y movimiento de recursos, gente, materiales, inventario y equipos de un lugar a otro su almacenamiento. El término logística se originó en la milicia, para referirse al movimiento de equipos y suministros a las tropas en el campo de batalla (SHOPIFY, 2019, p. 1)

La logística consta de los siguientes componentes:

- El transporte que entra
- El transporte que sale
- Gestión de flotas
- Almacenamiento
- Manipulación de materiales
- Cumplimiento de orden
- Manejo de inventario
- Planeación de la demanda

2.2.1.16. *¿Por qué es importante la logística?*

Aunque muchos negocios pequeños se enfocan en el diseño y la producción de sus productos y servicios para satisfacer las necesidades de sus consumidores, si esos productos no llegan a los

consumidores, el negocio fallará. Ese es el gran papel que juega la logística, pero la logística también impacta otros aspectos del negocio.

Mientras la compra, el transporte y el almacenamiento de materiales hasta su uso sean más eficientes, el negocio será más rentable. Coordinar recursos permite la entrega a tiempo y el uso de materiales puede garantizar el éxito o el fracaso de una compañía.

Desde la perspectiva del consumidor, si los productos no se producen ni se envían a tiempo, la satisfacción del cliente puede decaer, impactando negativamente la rentabilidad de la compañía y su viabilidad a largo plazo.

2.2.1.17. Análisis de Efectos en las importaciones de cerámicas y porcelanato.

En una entrevista realizada por la revista Bienes Raíces Clave en el año 2014, al Eco. Ramiro Gonzales delegado en ese entonces como Ministro de Industrias, Productividad y Competitividad, señalaron que todas las reformas que se estableció para el controlar el ingreso de productos extranjeros al país, era con el fin de validar de forma técnica un alto nivel de calidad de los productos.

Esto con el fin de que la industria ecuatoriana adquiera fuerza en su territorio y de esta forma contribuir a la economía de la nación, sin embargo, desde que el proyecto RTE INEN 033 se puso en marcha, las importaciones empezaron a disminuir en forma considerable debido a las malas expectativas originadas de forma inmediata por parte importadores de cerámicas planas y porcelanato en Ecuador.

Es así como, las importaciones de materia prima para la fabricación de cerámica y porcelanato en el país tenía un alto auge hasta el año 2014 donde empezó a disminuir considerablemente dicha adquisición, como se puede observar en la figura mostrada a continuación:

Como manifestó Carola Ríos, Presidenta Ejecutiva de la cámara de Industrias de Cuenca, “la industria nacional de cerámicas tiene como objetivo abastecer e incrementar la producción al 65% para el mercado nacional” afirmando así que la industria nacional está preparada para cubrir la alta demanda de cerámica y porcelanato.

2.2.1.18. Análisis de Principales empresas productoras de cerámica plana en Ecuador.

En la actualidad considerada entre pequeñas, medianas y grandes empresas, existe alrededor de 92 fábricas de cerámicas, de las cuáles todas están centradas en el mercado nacional, generando así ingresos económicos al país.

En la tabla se puede apreciar las empresas Nacionales de cerámica y porcelanato más grandes del país:

Tabla 1-1: Empresas Nacionales de cerámica y porcelanato

GRAIMAN	Fundada en febrero del año 1994, con una inversión de capitales 100% ecuatorianos. Se encuentra ubicada estratégicamente en Cuenca
RIALTO	Fundada en 1982, siendo parte del grupo Eljuri es una de las empresas de Cerámica más grande del país; fue la primera empresa en introducir la impresión digital mediante la tecnología Ink Jet 3D.
ECUACERAMICA	Es quizá la empresa más antigua, fundada en 1960 en la ciudad de Riobamba, al ser parte del grupo empresarial Eljuri es una de las empresas más sólidas financieramente del país.
ITALPISOS	Fundada en 1979, bajo el nombre de ITALPISOS, se encuentra sólidamente posicionada en el mercado con más de 20 puntos de venta en el país.

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Desde el año 2015 la empresa Graiman Cía. Ltda. Lidera la venta de cerámica y porcelanato, una de estas causas es que su producto resulta ser más rentable para el mercado ya que maneja precios más bajos y con materia prima importada de calidad.

2.2.1.19. Análisis de Riesgos.

“Absolutamente todas las empresa sin importar su tamaño, naturaleza o estructura enfrentan riesgos. Los riesgos afectan la posibilidad de la organización de sobrevivir, de competir con

éxito para mantener su poder financiero y la calidad de sus productos o servicios. El riesgo es inherente a los negocios” (Deidán, 2018, p. 40).

“No existe ninguna forma práctica para reducir el riesgo a cero de una compañía. La dirección debe tratar de determinar cuál es nivel de riesgo que se considera aceptable y mantenerlo dentro de los límites marcados” (Deidán, 2018, p. 41).

Los riesgos de negocio determinados por la alta dirección incluyen aspectos tales como:

- “Clima de ética y presión a la dirección para el logro de objetivos.
- Competencia, aptitud e integridad del personal.
- Tamaño del activo, liquidez o volumen de transacciones.
- Condiciones económicas del país.
- Complejidad y volatilidad de las transacciones.
- Condiciones económicas del país.
- Complejidad y volatilidad de las transacciones.
- Impacto en reglamentos gubernamentales.
- Procesos y sistemas de información automatizados.
- Dispersión geográfica de las operaciones” (Deidán, 2018, p. 41).

Cada uno de estos factores representa una amenaza para el proceso de importación, por ejemplo, según informes del área de producción de la empresa, se sabe que gran parte del retraso de la producción es por retraso de los buques en el puerto que por malos climas se demoraron en zarpar.

“Existen consecuencias que se originan por no cumplir con los procesos establecidos podemos decir:

- Desabastecimiento de materia prima para la producción normal de la planta.
- Falta de máquinas por falta de repuesto o insumos para su normal funcionamiento
- Demora en la instalación de maquinaria para el mejoramiento del proceso productivo” (Deidán, 2018, p. 41).

1.3. Marco conceptual

1.3.1. Costos.

Son sacrificios económicos que demanda la adquisición de un bien o servicio con utilidad económica para la empresa. Significa que sacrifico un activo a cambio de un bien o servicio y ese sacrificio no necesariamente es dinero. (FRED, 2003, p. 3)

1.3.2. Rentabilidad.

La rentabilidad es la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión. (Real Academia de la Lengua, 2009, p. 1)

1.3.3. Ventas.

Venta es otra forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea. (Lane, 2006, p. 3)

1.3.4. Gastos.

Plan General de Contabilidad (PGC), en su primera parte, Marco Conceptual, define los gastos como: “Decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales”.

1.3.5. Canal de Aforo Automático.

“Esta modalidad de despacho se efectúa mediante la validación electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador” (REIARM, 2014).

1.3.6. Canal de Aforo físico.

“Es el reconocimiento físico que se realizan a las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos originales de

acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador” (REIARM, 2014).

1.3.7. Importación.

“Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país llamado exportador” (Economipedia, 2019, p. 1).

1.3.8. Estrategias.

“La Estrategia es un plan para dirigir un asunto. La cual se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y a conseguir mejores resultados. La estrategia está orientada a alcanzar un objetivo siguiendo una pauta de actuación” (7GRAUS, 2017, p. 1).

1.3.9. Declaración aduanera.

“Es el acto mediante el cual las personas interesadas indican qué régimen aduanero pretenden aplicar a las mercancías y suministran los detalles informativos que la Aduana requiere para la aplicación del régimen elegido” (ALADI, 2003).

1.4. Idea a defender

La formulación de estrategias para la importación de materia prima nos permitirá mejorar los procesos de producción, y poder importar materia prima a menor costo y con mayor calidad, para la fabricación de Cerámica y Porcelanato C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA.

1.5. Variables

1.5.1. Variable independiente

Estrategias de importación

1.5.2. Variable dependiente

Reducción de Costos

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo utilizaremos diversas metodologías analizando así, las estrategias potenciales, para la importación de materia prima que se utiliza en la fabricación de cerámica y porcelanato; pues si bien sabemos “El éxito de toda empresa se basa en saber tomar las decisiones correctas. Por eso los gerentes y jefes departamentales de cada entidad tienen la tarea de realizar presupuestos y pronósticos de ventas que le permitirá tener una visión de los futuros ingresos que percibirá la empresa.” (RIERA, 2015, p. 53)

Considerando importante partir de un estudio para conocer la demanda actual de determinado producto y poder predecir el futuro de las ventas, será fácil el saber tomar las decisiones adecuadas que permitirán alcanzar el éxito de la empresa con el menor riesgo posible. (RIERA, 2015, p. 53)

En el Ecuador existen diversas empresas dedicadas a la producción y comercialización de productos, usados para los revestimientos de pisos y paredes, estos son adquiridos principalmente por empresas de construcción, y dichas empresas pueden ser nacional o internacional.

Los materiales utilizados para la construcción son una gran variedad, cada uno de ellos tiene alguna característica que lo hace especial y designado para cumplir cierta función.

De esta manera los revestimientos planos son utilizados exclusivamente para la culminación de una obra, es decir son utilizados para los acabados y decoraciones, pues características como su durabilidad, fácil limpieza y la variedad de tamaños, formas y colores, lo hace el más adecuado para este uso (RIERA, 2015, p. 53).

2.1. Modalidad de Investigación.

Al haber analizado una diferente estrategia de importación fue importante saber que podemos realizar un análisis de dos tipos, este puede ser cualitativo o cuantitativo.

Análisis Cualitativo: El análisis cualitativo es un proceso dinámico y creativo que se alimenta, fundamentalmente, de la experiencia directa de los investigadores en los escenarios estudiados, por lo que esta etapa no se puede delegar. (Amezcuca, 2002, p. 4)

Hoy en la actualidad, y como vimos el capítulo II el proceso de importación de la Empresa es muy ambiguo, con referente a las diferentes técnicas de importación actualmente utilizados, por ejemplo: cada paso a seguir en la importación esta sostenida por la aprobación de Centro Cerámica Cuenca, esto genera un retraso en la adquisición del material, una tardanza en el despacho y por ende genera tiempo extra en recibir y liberar la importación.

Una alternativa planteada fue, autonomía en ciertos procedimientos que se pueden realizar por el área de importación de la empresa sin necesidad de pedir autorización a la ciudad de Cuenca, como son: Nacionalización, Aprobación de Seguro y Aprobación de Flete.

Análisis Cuantitativo: En finanzas,

“El análisis cuantitativo consiste en el uso de métodos matemáticos y estadísticos para evaluar la inversión, con el objetivo de optimizar la toma de las mejores decisiones. Es la base de una amplia gama de inversiones y los métodos de toma de decisiones financieras. Por lo general, precio y el volumen son dos de las entradas de datos más habituales que se utilizan en los modelos matemáticos en el análisis cuantitativo”
(Fortuño, 2016, p. 1).

En la entrevista realizada al departamento de Importación de Ecuacerámica, nos manifestaron que hoy en día, la empresa cuenta con alrededor de 27 pasos a seguir para realizar una compra de un producto de importación, este proceso se demora alrededor de 6 a 8 meses en llegar a la Fabrica, salvo el caso que sea un producto puntual o de alta prioridad cuyo costo sea muy bajo este proceso se demora alrededor de 3 a 4 meses.

El costo de importación lo podremos apreciar en el ANEXO B, donde está evidenciando todos los costos de cada proceso a seguir en la compra de un material de Importación.

2.2. Técnicas de Investigación

Si bien sabemos que una técnica es un Acumulado de operaciones o recursos utilizados en un arte o ciencia específica, sabemos que existen diferentes tipos de técnicas de investigación sin embargo nosotros utilizamos la técnica de observación.

Técnica de Observación: “Es una técnica la cual consiste en observar de una manera minuciosa el fenómeno, hecho o caso, conseguir información y registrarla para su posterior análisis, es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el

investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación” (Puente, 2017, p. 1).

“Observar científicamente significa mirar un objetivo claro, definido y preciso: el investigador sabe qué es lo que desea observar y para qué quiere hacerlo, lo cual implica que debe preparar cuidadosamente la observación para obtener los mejores resultados” (Puente, 2017, p. 1).

2.3. Instrumentos

En el presente trabajo de investigación, y para poder realizar una recolección de información adecuada, se utilizó los siguientes instrumentos.

- **Entrevista:** “Es un intercambio de ideas, opiniones mediante una conversación que se da entre dos o más personas donde un entrevistador es el designado para realizar las preguntas. El objetivo de las entrevistas es obtener determinada información, ya sea de tipo personal o no” (Concepto.de, 2018, p. 1).

Nuestra entrevista fue realizada a cinco personas del personal administrativo, los cuales son los encargados de todo el proceso de importación, dentro de estos se encuentran Gerente, Subgerente, Jefe de Planta, Jefe de Importaciones y Jefe Financiero; el formato de la entrevista lo podemos apreciar en el ANEXO C.

- **Cuestionario:** “Es un conjunto de preguntas que se confecciona con el objetivo de obtener información para algún fin en concreto. Existen numerosos estilos y formatos de cuestionarios, de acuerdo con la finalidad específica de cada uno” (Definicion.de, 2018, p. 1).

El cuestionario, fue aplicado durante la entrevista a los encargados del proceso de importación dentro de la Empresa, el formato se lo puede apreciar en el ANEXO D.

- **Encuesta:** La expresión latina *in quaerere* (que puede traducirse como “indagar”) se transformó en *inquaerere*, que llegó al francés *enquêter*. En nuestra lengua, el concepto se convirtió en encuesta: así se denomina a la serie de preguntas tipificadas cuya finalidad es recabar la opinión de las personas sobre distintos temas. (Definicion.de, 2018, p. 1)

Para un mejor análisis del problema, se procedió a la realización de una encuesta con el fin de encontrar las mayores falencias esta técnica al ser un poco más orientada y objetiva que la

encuesta fue realizada a más personas involucradas en el proceso no solo de importación sino de producción; el formato de la encuesta la podemos apreciar en el ANEXO E.

2.4. Población

El personal poblacional utilizado para nuestra encuesta fue de 50 personas, las cuales son gente relacionada directamente con el proceso de importación y producción de la cerámica y porcelanato.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Resultados de los datos de la Encuesta

A continuación, presentaremos los resultados obtenidos en la encuesta realizada al personal de Ecuacerámica:

¿Cuál es el área en que se desempeña?

Tabla 1-3: Actividades

Variable	Total	Porcentaje
Financiera	1	2%
Importación	1	2%
Gerencia	2	4%
Producción	44	88%
Bodega	2	4%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019



Gráfico 1-3: Actividades

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 88% de los encuestados pertenecen al área de producción, un 4% al sector gerencial, otro 4% al área de almacenamiento y bodega, y tan solo un 2% al sector de importaciones, y otro 2% al sector financiero.

Análisis

La mayor parte de la población de los actores de Ecuacerámica es el personal de planta, esto se debe a que son los que se encuentran más vinculados con el proceso de fabricación.

Cree Ud. ¿Que el stock de Materias Primas abastece la producción?

Tabla 2-3: Stock de Materias Primas

Variable	Total	Porcentaje
Si	8	16%
No	42	84%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

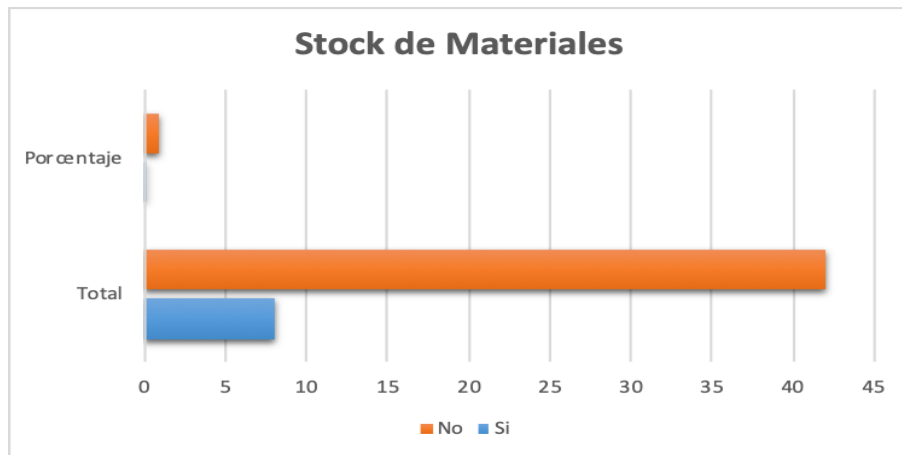


Gráfico 2-3: Stock de Materias Primas

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 84% de los encuestados dicen que las materias primas no abastecen a la producción, mientras que el 16% dice que si existen las materias primas suficiente para satisfacer la producción

Análisis

Con los resultados de la encuesta aplicada, el 84% del personal manifiesta que carecen con la cantidad suficiente de materias primas, para poder cubrir la demanda de producción de la cerámica y el porcelanato, esta deficiencia es notada ya que no existe una planificación de abastecimiento de materias primas para la producción requerida, por este motivo la empresa C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA, en muchas ocasiones y viendo la falta de materias primas debe recurrir a préstamos a otras empresas nacionales que trabajan con los mismos materiales, con costos más elevados que si se realizara la importación dentro de la empresa, dando como resultado el alza de los costos de los productos finales siendo menos competitiva en el mercado frente a los productos extranjeros.

¿Cuáles son las causas para que la producción se detenga?

Tabla 3-3: Para de Producción

Variable	Total	Porcentaje
Falta de Materia Prima	36	72%
Falta de Ventas	6	12%
Problemas con la maquinaria	6	12%
Falta de Personal	2	4%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

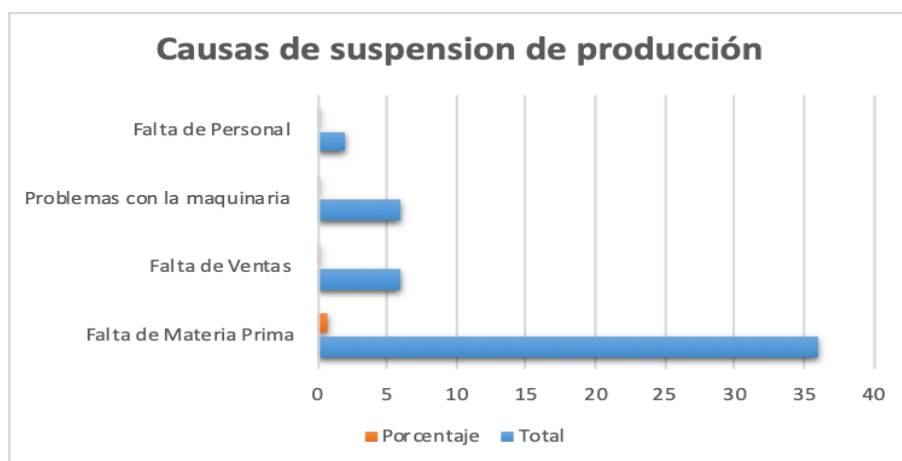


Gráfico 3-3: Causas para Suspensión de la Producción

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 72% de los encuestados manifiestan que la falta de materia prima es la principal causa para que la producción se detenga, mientras que otro 12% aduce que la producción se detiene por falta de ventas, a la vez otro 12% de la población culpa a problemas en la maquinaria, y apenas un 2% dice es por falta de personal.

Análisis

Como se puede evidenciar, la inadecuada planificación de abastecimiento de materias primas es la principal causa para que la planta suspenda sus actividades, muchas de las ocasiones también el personal de planta informa el agotamiento de la materia en un lapso que se vuelve imposible para el departamento de importaciones poder abastecer en bodegas dicho material.

Cree Ud. ¿Qué se debe mejorar el abastecimiento de materia prima para la producción?

Tabla 4-3: Cree Ud. ¿Qué se debe mejorar el abastecimiento de materia prima para la producción?

Variable	Total	Porcentaje
Si	46	92%
No	4	8%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

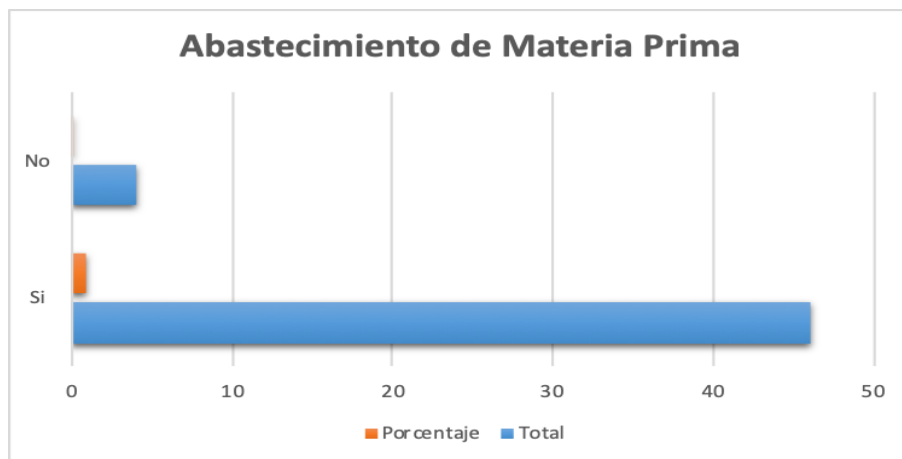


Gráfico 4-3: Mejoramamiento de materia prima

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 92% de los encuestados dicen que si debe mejorar el abastecimiento de la materia prima.

Análisis

Como se puede apreciar, casi todo el personal piensa que es necesario mejorar el abastecimiento de materias primas, esto con el fin de mantener una planificación adecuada y abastecimiento continuo para la producción.

¿Cree que la calidad de la materia prima afecta a la producción?

Tabla 5-3: Calidad de materia prima

Variable	Total	Porcentaje
Si	38	76%
No	12	24%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

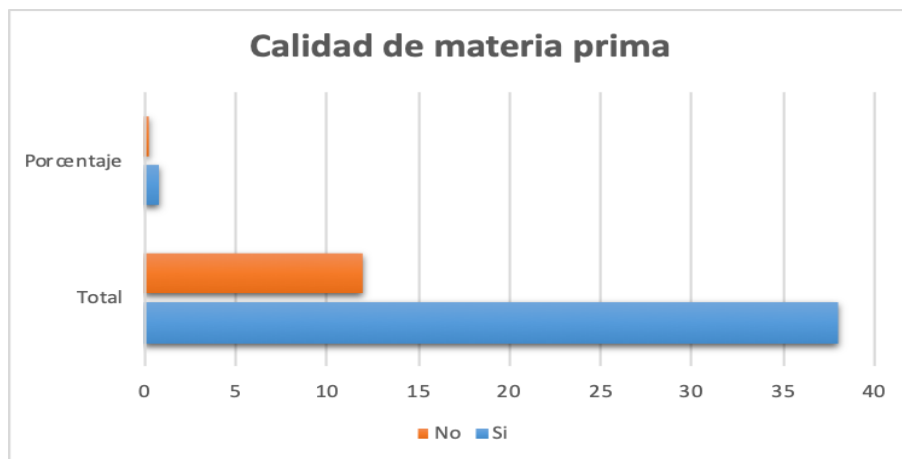


Gráfico 5-3: Calidad de la materia prima

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 76% de los encuestados manifiesta que la calidad de la materia prima afecta a producción, mientras que el 24% de los encuestados no consideran la materia prima como un factor.

Análisis

La mayor parte de los encuestados nos manifestaron que, muchas ocasiones al ver que las materias primas se empiezan agotar y para no suspender la producción, se procede a comprar materias sin un previo análisis de calidad, esto ha generado que muchas veces el material no sea de una buena calidad llegando a consumir más recursos en el proceso de fabricación, alterando toda la planificación y producción.

¿Considera que es necesario mejorar la calidad del material para la producción?

Tabla 6-3: Mejorar la Materia prima

Variable	Total	Porcentaje
Si	40	80%
No	10	20%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

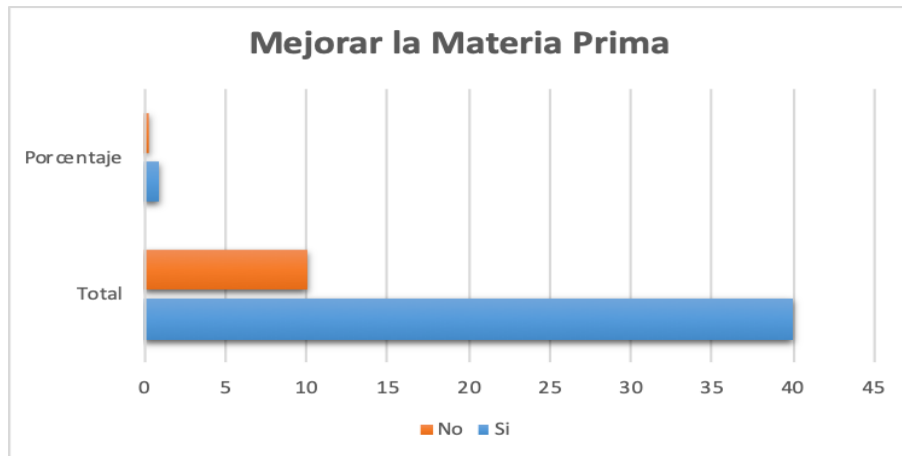


Gráfico 6-3: Mejorar la Materia prima

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 80% de los encuestados dicen que, si es necesario mejorar la calidad de la materia prima, y el 20% dice que no es necesario mejorar la calidad de la materia prima.

Análisis

Como se puede apreciar la mayor parte del personal de la empresa, sugieren que es necesario mejorar la calidad de la materia prima, esto con el fin de que exista menos desperdicio de material, mejorando el abastecimiento para la producción, realizando siempre previos informes que notifiquen el agotamiento de la materia, pero con un tiempo considerable para poder realizar las compras.

¿Cree que es necesario mejorar el proceso de importación para optimizar el abastecimiento?

Tabla 7-3: Mejorar la Materia prima

Variable	Total	Porcentaje
Si	48	96%
No	2	4%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

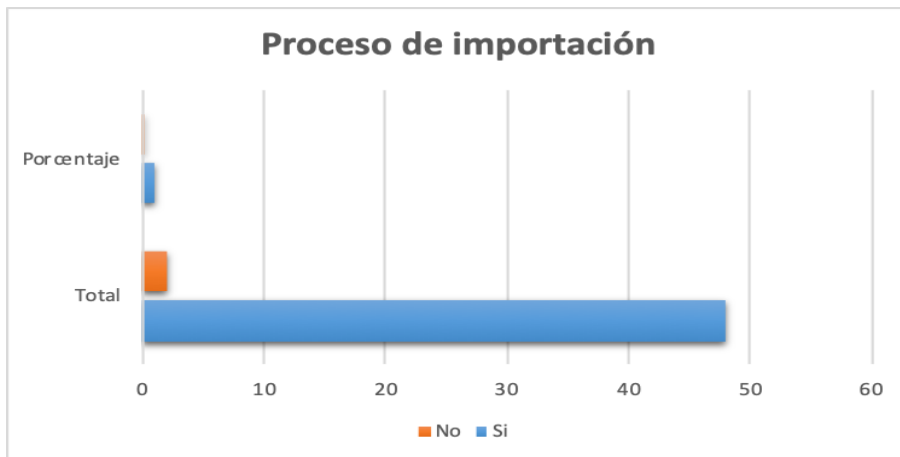


Gráfico 7-3: Proceso de Importación

Fuente: Encuesta

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Interpretación

El 96% de los encuestados, manifiestan que es necesario mejorar el proceso de importación de las materias primas, el 4% dice que esta mejora no es necesaria.

Análisis

Como se puede evidenciar, casi todo el personal está de acuerdo en mejorar el proceso de importación, para mantener mejor abastecimiento de materia prima, así como también mantener una cierta calidad, logrando así disminuir el desabastecimiento, optimizando la planificación de abastecimiento y el proceso de producción.

3.2. Síntesis general de los resultados

Gracias a la entrevista realizada a los empleados de C.A. Ecuatoriana de Cerámica se determinó diferentes problemas con la importación de materia prima para la fabricación de cerámica y porcelanato, evidenciando las principales falencias en el abastecimiento de esta.

Además, en el proceso se pudo conocer los resultados, para saber cuáles son las causas principales de los problemas de fabricación y retrasos de producción en la empresa, esto se hizo con el objetivo de tratar de corregir de alguna manera estas falencias y pudiendo así mejorar la producción.

Después de haber realizado la entrevista correspondiente al Gerente, Subgerente, Jefe de Planta, Jefe de Importaciones y Jefe Financiero hemos sintetizado los siguientes problemas por áreas, las cuales serán detalladas a continuación:

- Que se genere la solicitud de compra por parte del personal de planta, sin embargo, en muchas ocasiones estas solicitudes no son entregadas al departamento de importaciones en un tiempo prudencial para poder realizar la compra, según nos supieron manifestar en dicho departamento.
- En el área de Bodega nos supieron manifestar que, en diversas ocasiones al existir un mayor consumo de material, o un uso imprevisto del material, no se puede mantener inventario actualizado, generando una información errónea del stock de materia prima.
- Suspensión en las actividades de producción por falta de abastecimiento de materias primas, es uno de los problemas más grandes que quizá tenga el área de producción según nos supo manifestar su personal.
- Así como también el área de producción nos supo manifestar que entre sus problemas se encuentra: el consumo de mayor cantidad de materias primas por mala calidad de estas; muchas ocasiones se debe consumir más recursos, esto genera mayor desperdicio y aumenta el consumo innecesario de las materias.

Dentro del área administrativa nos supieron manifestar los siguientes problemas:

- Como nos supieron manifestar dentro del departamento de importaciones muchas de las veces los pedidos son cantidades erróneas al momento de generar la solicitud, o que a su vez se realizan pedidos que no cubra totalmente el abastecimiento para la producción.

- Demora en la cotización y levantamiento del informe de compra para la debida aprobación, dentro del área de importaciones en repetidas ocasiones no se tiene una pronta respuesta de sus proveedores, generando una demora en el respectivo informe de compra.
- Demora en el proceso de aprobación de la compra, ya sea por parte de Gerencia o de la Vicepresidencia en la ciudad de Cuenca.
- El área de importaciones nos supo manifestar que en muchas ocasiones depende de un solo proveedor, y este proveedor no siempre cumple con los conceptos técnicos del material.
- Falta de documentación para realizar el proceso de nacionalización, en muchas ocasiones el proveedor no manda toda la documentación necesaria para la nacionalización de la carga, provocando que, esta caiga en abandono tácito o definitivo.
- Falta de fondos en el momento de realizar el pago de las adquisiciones, el departamento financiero nos supo manifestar que, en repetidas ocasiones los distribuidores tienen un retraso en sus pagos lo que provoca este inconveniente
- Falta de coordinación logística para el transporte de la compra, generalmente se trabaja con una sola compañía de transporte, lo cual en muchas ocasiones al no tener vehículos para realizar la movilización se debe esperar disponibilidad de estos.

Sin embargo, también durante el proceso de compra el departamento de importaciones nos supo manifestar otros problemas los cuales detallamos a continuación.

- Modificaciones en los precios acordados en el proceso de selección de proveedor, esta variación se puede apreciar en el ANEXO F.
- Incumplimiento en las cantidades solicitadas al proveedor para atender las importaciones confirmadas en materias primas como: el Caolín el cual ha sufrido un incremento en su precio por escases, debido al agotamiento de las minas donde se extraía el material.

De la encuesta realizada al personal de la empresa, la mayoría pertenece al sector de producción, quienes son los conocedores de los problemas de la producción, siendo ellos el 88% del personal de toda la empresa.

El criterio de los trabajadores encuestados, en un 84% considera que la materia prima importada no abastece la producción de la empresa. Así como el 92% manifiesta que se debe mejorar el abastecimiento de la materia prima importada para alcanzar la producción demandada.

El 76% de los encuestados considera que la calidad de la materia prima importada en las actuales condiciones afecta a la producción, adicionalmente el 80% sugieren mejorar la calidad de la materia prima, a menor costo de producción, con la finalidad de optimizar los recursos de la empresa.

El 96% de los encuestados manifiestan que se debe mejorar el proceso de importación, para tener un mejor abastecimiento y cumplimiento de los objetivos y metas empresariales.

En el 2018 la empresa realizo 18 importaciones de materia prima a distintos países información que se le puede evidenciar en la siguiente tabla.

Tabla 8-3: Importaciones del 2018

PEDIDO 3784 ZIRCONIO - ITALIA
PEDIDO 3891 ZIRCONIO - ITALIA
PEDIDO 3818 KAOLIN - UCRANIA
PEDIDO 3819 ESFERAS DE ALUMINA – CHINA
PEDIDO 3821 COLORES – CHINA
PEDIDO 3900 COLORES – CHINA
PEDIDO 3910 COLORES – CHINA
PEDIDO 3883 ARCILLA – CHINA
PEDIDO 3887 COLORES – CHINA
PEDIDO 3824 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3827 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3834 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3852 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3867 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3875 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3888 COLORES – MEXICO
PEDIDO 3881 DEFLOCULANTE – COLOMBIA
PEDIDO 3911 OXIDO DE ALUMINIO – BRAZIL

Realizado por: Álvarez, P. 2019

Procesada la información de cada una de las importaciones se puede manifestar lo siguiente:

- En todas ellas existe diferencias entre el precio unitario y el costo final de la importación, si estos valores los confrontamos con las cantidades importadas nos da un valor que asciende a \$ 1.051.742,05, monto que representa una afectación económica a la empresa, el detalle lo podemos visualizar en el ANEXO G.
- Dentro del proceso de importación se presentan diferencias en los tiempos de realización de las importaciones por distintos motivos como: Retraso en las aprobaciones para la importación, diferencias en el transporte de las mercaderías del

puerto de origen al lugar de destino, demora en el proceso de nacionalización de las mercaderías importadas, etc. ANEXO H.

- La demora en los procesos de nacionalización y de ingreso a bodega de la empresa ha ocasionado que 10 de las 18 importaciones (56%) hayan incurrido en abandono (superior a los 30 días permitidos por la aduana) eventos que han generado el pago de multas por el valor de \$ 20.000,00.
- De la misma manera la demora en los procesos de nacionalización y de ingreso a bodega retrasan la entrega de los contenedores a las navieras, las cuales nos dan 60 días libres de utilización del mismo sin ningún costo, caso contrario se establece una multa de \$50,00 por día, en el caso de las importaciones realizadas en el 2018 por la empresa C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA tenemos retraso de entrega en 8 importaciones, con 245 días de demora en la entrega lo que nos ocasiona una multa por el valor de \$12.250,00.

3.3. Verificación de la idea a defender

La formulación de estrategias para la importación de materia prima nos permitirá mejorar los procesos de producción, y poder importar materia prima a menor costo y con mayor calidad, para la fabricación de Cerámica y Porcelanato de la empresa C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA.

Las estrategias establecidas en la matriz estratégica organizacional, con sus objetivos, metas, políticas, acciones y medidas de control se encuentran diseñadas para influir en las dificultades encontradas en la investigación y que son entre otras las siguientes:

- Muchas de las veces los pedidos son cantidades erróneas al momento de generar la solicitud
- En repetidas ocasiones no se tiene una pronta respuesta de sus proveedores, generando una demora en el respectivo informe de compra
- En muchas ocasiones el proveedor no manda toda la documentación necesaria para la nacionalización de la carga,
- El 92% manifiesta que se debe mejorar el abastecimiento de la materia prima importada para alcanzar la producción demandada.

- El 80% sugieren mejorar la calidad de la materia prima, a menor costo de producción, con la finalidad de optimizar los recursos de la empresa.
- El 96% de los encuestados manifiestan que se debe mejorar el proceso de importación
- El valor de \$ 1.051.742,05 representa una afectación económica a la empresa, por las diferencias entre el precio unitario y el costo final de la importación, de acuerdo con las cantidades importadas
- La demora en los procesos de nacionalización y de ingreso a bodega de la empresa ha ocasionado multas por el valor de \$ 12.500,00

Las estrategias planteadas en el presente trabajo de investigación buscan dar solución a corto mediano y largo plazo a los inconvenientes detallados anteriormente, dentro de estas estrategias se pretende corregir problemas como la demora de cotizaciones, cantidades acordes a las necesidades, calidad de materia prima, prevención de multas en aduana, entre otros.

Las estrategias planteadas optimizarán el proceso de importación, los cuáles generaron un ahorro tanto en costos como en tiempo de producción, buscando lograr que la Empresa sea más competitiva con mejores precios y calidad.

3.4. Propuesta

3.4.1. Tema

FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCION DE CERÁMICA Y PORCELANATO EN LA EMPRESA C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA, PERIODO 2018

3.5. Ecuacerámica.

(Ecuaceramica, 2018) detalla:

“A finales del año 1960 un grupo de empresarios ecuatorianos y venezolanos unidos por el objetivo de generar progreso y desarrollo, crearon en la ciudad de Riobamba la Compañía Ecuatoriana de Cerámica, la misma que inició operaciones con 23 personas, y una producción de 4000 m² de azulejos, su tecnología constaba de hornos túnel y el área cubierta que empleaba la empresa era de apenas 2000 m².

A partir de la década del 90, el grupo Eljuri imprime un espíritu renovado de progreso y crecimiento, al tomar el control del paquete mayoritario de acciones en el capital de Ecuatoriana de Cerámica.

La visión empresarial del presidente ejecutivo señor Juan Eljuri, se manifiesta con la implementación de una *reingeniería de procesos productiva y administrativa*, convirtiendo a la compañía en una empresa competitiva y moderna del sector cerámico, en la cual colaboran aproximadamente 560 personas, con instalaciones que corresponden a 101000 m² de terreno y 35000 m² de área cubierta, empleando tecnología italiana que le ha permitido lograr una capacidad de producción de 750000 m² mensuales.

Los productos de C.A. Ecuatoriana de Cerámica, siempre han mantenido una favorable acogida en el mercado, por su excelente calidad y precio razonable. Hoy por hoy, el mayor porcentaje de su producción se comercializa a nivel nacional, sin embargo, nuestros productos están ingresando en mercados internacionales con gran éxito y aceptación en: Estados Unidos, Colombia, Perú, Chile, y algunos países centroamericanos.

C.A. Ecuatoriana de Cerámica ha sido la pionera en la producción industrial de cerámica plana en el país; no obstante, cabe indicar que en sus inicios se fabricaron otro tipo de artículos como: vajillas, porcelana sanitaria y cerámica artística, cuyos ensayos y desarrollos generaron nuevas empresas como Cerámica Andina, Keramikos y Edesa.

C.A. Ecuatoriana de Cerámica, se encuentra ubicada en la Av. Gonzalo Dávalos y Brasil en la ciudad de Riobamba, capital de la mágica provincia de Chimborazo”

3.5.1. Misión.

“Fabricar y comercializar revestimientos cerámicos con la mejor calidad, innovando continuamente, empleando procesos de producción ambientalmente amigables, con una gestión profesional, oportuna, ágil y efectiva, superando las expectativas de nuestros clientes nacionales e internacionales, maximizando los beneficios para colaboradores y accionistas, contribuyendo al desarrollo del país” (Ecuaceramica, 2018)

3.5.2. Visión.

“En el 2022 ser la empresa líder en el sector cerámico ecuatoriano con crecimiento sostenible a nivel internacional, reconocida por su calidad de producto y servicio” (Ecuaceramica, 2018).

3.5.3. Constitución.

(ECUACERAMICA, 2019) “fue constituida el 27 de septiembre de 1960 en la hermosa ciudad de Riobamba ubicada en las faldas del majestuoso volcán Chimborazo, en el corazón del Ecuador y en el centro del mundo; nuestro eterno objetivo ha sido producir y comercializar los más hermosos y variados revestimientos cerámicos de pisos y paredes”.

Con más de 50 años en el mercado, ECUACERAMICA es hoy en día la más importante marca de azulejos y baldosas cerámicas del Ecuador, contamos con maquinaria italiana con tecnología de punta, la misma que nos provee de una capacidad real de producción de más de 500 mil metros cuadrados mensuales de productos de altísima calidad reconocida en el ámbito internacional, lo que nos permite decir orgullosamente que somos una de las empresas de mayor dinamismo en la industria de acabados para la construcción de la región Andina.

Nuestra constante búsqueda de la perfección nos impulsa al meticuloso desarrollo de productos cerámicos adaptables tanto a las necesidades estéticas como técnicas del mercado y cada uno de nuestros clientes.

Gracias a nuestra experiencia, honrosamente podemos decir que: Tenemos 50 años fabricando la mejor cerámica del país.

3.5.4. Valores corporativos.

Integridad. - Nuestra empresa refleja sinceridad, transparencia, responsabilidad en todos sus actos con un profundo respeto por la comunidad, nuestros colaboradores y el medio ambiente.

Compromiso. - En C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA estamos comprometidos con nuestro desarrollo personal permanente y la mejora continua de nuestros procesos para generar el bienestar de nuestros clientes, colaboradores y accionistas.

Calidad. - Nuestra empresa provee productos y servicios de alta calidad que superen las expectativas de nuestros clientes y mejoran permanentemente los ambientes de su vida.

Actitud de Servicio. - En C. A. ECUATORIANA DE CERÁMICA reconocemos que nuestra razón de existir son nuestros clientes, proveedores y colaboradores con quienes fomentamos de manera permanente respeto, comunicación y solidaridad.

Tabla 9-3: Tabla de FODA

FORTALEZAS	Trayectoria de 54 años en el mercado
	Talento humano capacitado
	Producto con buena aceptación en el mercado
	Grupo empresarial solido
	Capacidad de incrementar productividad
	Empresa solvente y rentable
	Ubicación geográfica adecuada (centro del país)
	Portafolio de productos amplio y multitarget
OPORTUNIDADES	Política de gobierno que incentivan al segmento de la construcción
	Acceso a fuentes de financiamiento del Estado
	Inversión de gobierno en sectores vulnerables
	Preferencia de producto nacional en compras publicas
	Acceso a nuevos mercados potenciales de consumo
DEBILIDADES	Proceso de adquisiciones lento
	Inestable calidad de productos
	Alta dependencia en distribuidores para comercializar productos
	Deficiente proceso de logística
	Inadecuada planificación presupuestaria
	Ineficiente sistema de comunicación interna
	Inadecuados procesos de importación
	Deficiente manejo de stock e inventarios
AMENAZAS	Ingreso de productos importados a más bajo precio, variedad de diseños, más innovación y calidad
	Fuente competencia entre las empresas del Grupo Corporativo
	Inconvenientes con la ubicación de la planta en el centro de la ciudad de Riobamba
	Inestabilidad económica de distribuidores
	Fortaleza del dólar frente a otras monedas

Realizado por: Álvarez, P. 2019

3.6. Importación en C.A. ecuatoriana de cerámica

La empresa C. A. ECUATORIANA DE CERAMICA en sus políticas nos dice:

“La empresa Ecuacerámica, al no tener en el país toda la materia para producir su stock, y con el fin de elaborar los productos de mejor calidad, cuenta con un área dedicada al proceso de importación, dicho departamento está dentro del organigrama administrativo y es la encargada principalmente de la adquisición de materia prima para la producción de cerámica y porcelanato. Ecuacerámica se rige bajo la Norma ISO 9001-2015 y dentro de su proceso de importación detalla los siguientes pasos” (Dollys. A, 2018, p 107).

3.6.1. *Objetivo*

- “Establecer el procedimiento para efectuar las Importaciones que se requieran en C.A. Ecuatoriana de Cerámica” (Dollys. A, 2018, p 108)

3.6.2. *Alcance*

- “Para todos los Insumos, Equipos y Materiales que se necesiten importar en C.A. Ecuatoriana de Cerámica” (Dollys. A, 2018, p 107)

3.6.3. *Definiciones*

A continuación, presentamos las siguientes definiciones:

- **“Organización.** - Conjunto de personas e instalaciones con una disposición de responsabilidades, autoridades y relaciones
- **Proveedor.** - Organización o persona que proporciona un producto.
- **Nota de Pedido.** - Documento en donde se consolida el requerimiento para confirmación al proveedor
- **D.A.V.** - Declaración en Aduana del Valor, exigido por la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- **Aplicación de Seguro.** -Considerada como una Póliza que tiene los requerimientos básicos contra riesgos, siendo ideal mantener una póliza que Asegura todo riesgo durante el transporte del material en todo su trayecto.
- **Solicitud de Inspección.** - Documento requiriendo inspección en empresas verificadoras que tiene contrato con el Estado Ecuatoriano.
- **Carta de Crédito.** -Solicitud crédito al Banco y que el pago al exterior se lo haga mediante bancos.
- **Control Importaciones en Tránsito.** -Documento cuya función es orientar en forma ligera el estado en que se encuentra el pedido de importación.

- **Bill of Lading y/o Conocimiento de Embarque.** -Documento donde se reconoce que se ha recibido la mercancía para el transporte de carga hasta el puerto de Embarque destino —Vía Marítima—
- **Air waybill y/o Guía Aérea.** - Documento donde se reconoce que se ha recibido la mercancía para el transporte de carga hasta el aeropuerto de destino —Vía Aérea—
- **Carta Porte.** - Documento donde se reconoce que se ha recibido la mercancía para el transporte de carga hasta el lugar de destino —Vía Terrestre.
- **Factura Comercial.** - Documento que describe los productos, materia de venta y que es emitida por el proveedor.
- **Certificado Origen.** - Documento que garantiza el origen de las mercaderías.
- **Certificado de Inspección.** - Documento que respalda la partida arancelaria del material importado, cantidad, precios y su autenticidad del producto, emitido por una compañía verificadora acreditada.
- **Importaciones a Consumo.** - Es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo.
- **Importación a Depósito Comercial Público.** - Es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la administración aduanera, en espera de su destino ulterior. Las mercaderías depositadas son de propiedad de tercero hasta que se proceda a la nacionalización de la mercadería, todo o por partes.
- **Nacionalización y/o Desaduanización.** - Trámite mediante el cual Aduana procede con la entrega de las mercancías, después de:
 - Haber cancelado los tributos al comercio exterior.
 - Cuando se garantice el pago a los tributos al comercio exterior.
 - Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.
 - Ordenada la entrega de la mercancía, ninguna autoridad podrá retenerla, salvo orden judicial que disponga lo contrario.
- **Pase Libre.** - Trámite mediante el cual Aduana autoriza el traslado de las mercancías a la Almacenera.

- **Aforo Físico.** - Es el acto mediante el cual las empresas contratadas, a nombre del Estado ecuatoriano, efectuarán el reconocimiento físico de las mercancías, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.
- **Carpeta Importación.** - Registro de documentación por cada importación que se tramite.
- **Cronograma de Pagos: Aduana, Informe General, Solicitud de Pedidos de Importación y Pagos Anticipados.** - Documento mediante el cual se solicita pagos para retiros de mercadería que llegan a Aduana y Pagos Anticipados a proveedores (Semanalmente, Quincenalmente, según el volumen de pedidos.
- **Pagos del Departamento de Importaciones.** -Documento emitido para el detalle de las facturas de proveedores locales, internacionales y bancos” (Dollys. A, 2018, p 108)

3.6.4. *Formas de pago.*

Las diferentes formas de pago son:

- a) **“Carta de Crédito.** - Compromiso con un Banco, que a través de otro Banco Corresponsal en el puerto de Embarque efectuará el pago al proveedor a condición de que éste cumpla con las cláusulas previstas en el instrumento respectivo.
- b) **Pago Anticipado.** - Pago al exterior se le efectuó con anterioridad al embarque de las materias primas por parte del proveedor. y/o equipos y materiales.
- c) **Financiación Directa.** - Crédito otorgado directamente por el proveedor a la empresa.
- d) **A Consignación.** - El pago de la importación se lo efectuará en función del consumo del producto en la planta, de acuerdo con el informe enviado desde planta directamente al proveedor, para que proceda con la facturación” (Dollys. A, 2018, p 108)

En la tabla mostrada a continuación se detalla las formas de pago utilizadas de las 18 importaciones realizadas en el año 2018

Tabla 10-3: Forma de pago de 18 importaciones

FORMA DE PAGO	IMPORTACIONES
CARTA DE CREDITO	2
PAGO ANTICIPADO	7
FINANCIACION DIRECTA	9
A CONSIGNACION	0

Realizado por: Álvarez, P. 2019

3.6.5. *Términos de negociación.*

- a) **Ex work (EXW).** – “La materia prima o material se compra en la fábrica del proveedor” (Dollys. A, 2018, p 107)
- b) **F.O.B.-** “La materia prima o material se compra a bordo del vapor, avión, camión en el puerto de origen” (Dollys. A, 2018, p 107)
- c) **CFR.-** “La materia prima o material se compra hasta el puerto y/o aeropuerto de destino” (Dollys. A, 2018, p 107)
- d) **C.I.F.-** “La materia prima o material se compra hasta el puerto y/o aeropuerto de destino incluido el seguro” (Dollys. A, 2018, p 107)

De las 18 importaciones realizadas en el año 2018 se puede apreciar los diferentes términos de negociación aplicados en la tabla mostrada a continuación:

Tabla 11-3: Términos de Negociación

INCOTERM	IMPORTACIONES
EXW	1
FOB	11
CIF	4
CFR	2

Realizado por: Álvarez, P. 2019

3.6.6. *Responsabilidad y autoridad.*

“La responsabilidad de elaborar y modificar este procedimiento le corresponde al área de Importaciones, la revisión de este estará a cargo de la Subgerencia, y la aprobación estará a cargo del Gerente General” (Dollys. A, 2018, p 108)

“La responsabilidad de cumplir con el presente procedimiento es de todo el personal involucrado en las Importaciones de C.A. Ecuatoriana de Cerámica” (Dollys. A, 2018, p 108)

“La autoridad para hacer cumplir el procedimiento es del Gerente General y el Subgerente. La modificación de este documento se efectuará de acuerdo con lo establecido en el Procedimiento Control de Documentos” (Dollys. A, 2018, p 108).

3.6.7. Identificación.

El presente documento dentro de la empresa se identifica con el código **EC.JA.P03**, y su nombre es: “**PROCEDIMIENTO IMPORTACIONES**”; el cual lo podemos apreciar dentro del ANEXO I.

3.6.7.1. Referencias.

- Norma ISO 9001:2015

3.6.7.2. Procedimientos.

El procedimiento de la importación de materia prima la podemos apreciar en el flujograma mostrado a continuación.



Figura 1-3: Flujograma del procedimiento de importación

Realizado por: Álvarez, P. 2019

3.6.7.3. Solicitud de compra.

La solicitud de compra de C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA nos dice que:

“El solicitante realizará el pedido de compra previa revisión de stock en el Sistema, según sea el caso (pedido administrativo, producción o mantenimiento), solicitará la aprobación interna de Gerencia General, Dirección de Producción o Jefatura de Mantenimiento. Para el caso de Repuestos de importación el solicitante y el Jefe de Mantenimiento, se deberán comunicar con el área de bodegas, para la verificación física del stock y de ser el caso la posterior generación del requerimiento” (Dollys. A, 2018, p 108)

3.6.7.4. Colocación del pedido.

“Una vez aprobada la “Solicitud de Compra”, esta será entregada al área de importaciones, a fin de que se realice la solicitud de ofertas a los respectivos proveedores, para luego realizar el análisis correspondiente, análisis que será revisado por la Gerencia General y enviado para su aprobación a la Vicepresidencia y Presidencia, aprobación con la cual se procederá a generar un número de pedido secuencial (código de identificación de la importación), y la orden de pago correspondiente” (Dollys. A, 2018, p 108).

3.6.7.5. Formas de pagos.

- **Anticipado**

“La Jefatura Administrativa Financiera, debe disponer de los recursos económicos para realizar el pago en el exterior e indicará con qué banco se tramitará el mismo. Luego de esta disponibilidad, Importaciones elabora la “Orden de Pago”, y la envía a contabilidad, quienes posteriormente remitirán la información a Cuenca para su legalización y pago, obteniéndose un Swift de transferencia, mismo que será remitido por el área de importaciones al proveedor como confirmación de la compra” (Dollys. A, 2018, p 108)

- **Carta de crédito**

“Para importaciones que requieren pago con Carta de Crédito, el Jefe Administrativo Financiero indicará el banco con el que se tramitará el crédito y el área de importaciones elaborará una carta solicitando la aprobación para la apertura de una carta de crédito de importación, indicando el nombre del proveedor, país del proveedor, número de pedido, descripción general de la mercancía a importarse, monto solicitado para la apertura y condiciones de pago

Cuando el Banco confirma que el crédito está aprobado, Importaciones procede a llenar el formulario de “Carta de Crédito”, Endoso de Seguro y Letra de Cambio (de ser el caso), documentos que serán enviados para la firma de autorización y legalización por parte del Representante Legal de la empresa; documentación que será remitida al Jefe de Área de Comercio Exterior del Banco, para que se proceda con la emisión del Swift de la Carta de Crédito.

Posteriormente el Banco envía vía e-mail copia del Swift de apertura de la carta de crédito, con este documento importaciones proceda a enviar un e-mail al proveedor

adjuntándole el Swift de apertura de carta de crédito, como confirmación de la compra”
(Dollys. A, 2018, p 108)

3.6.7.6. *Gestión de la importación.*

“Se gestionará con el proveedor el envío de los documentos originales de embarque cuándo la negociación es con pago anticipado; para el caso de cartas de crédito, el proveedor comunicará el número de guía y nombre del Courier a través del cual se despacharon los documentos al banco” (Dollys. A, 2018, p 109)

“En caso de que los documentos de embarque lleguen directamente al banco, éste lo comunicará mediante una carta, y la empresa solicitará se proceda a la entrega de estos con el endoso respectivo; para el trámite correspondiente” (Dollys. A, 2018, p 109)

3.6.7.7. *Nacionalización y transporte.*

“Importaciones realiza una estimación de los costos de preliquidación del trámite de nacionalización, contratación del seguro y transporte de la importación hasta la planta (conforme el tipo de carga), en base a este valor, realiza el e-mail de aprobación en el cual se detallan todos los gastos asociados” (Dollys. A, 2018, p 109).

“Estos valores son solicitados a la Presidencia Ejecutiva, si es aprobado el pago se realiza de la siguiente manera:

- Importaciones elabora órdenes de pago (Pago Anticipado).
- Estas órdenes de pago se llevan al Departamento Financiero para su respectiva contabilización y emisión del cheque.
- Se recibe el cheque de financiero y se lo envía al agente de aduana para proceder con los pagos respectivos en aduanas, la liberación de la carga que será entregada en la planta, la coordinación y gestión del transporte.
- El agente de aduanas remitirá al área de importaciones los respectivos documentos de liquidación con el detalle de los gastos realizados” (Dollys. A, 2018, p 109).

3.6.7.8. *Recepción y liquidación de la importación.*

“Una vez que la mercadería llega a la planta, el responsable de la bodega de suministros, el coordinador de importaciones y el responsable del área solicitante de la importación, deberán revisar y verificar que las condiciones de embalaje y los materiales receptados estén

conforme las especificaciones señaladas dentro de la Solicitud de Compra (descripción y cantidades); de ser el caso procederán a dar el visto bueno correspondiente a través de la firma de la nota de pedido generada por el área de importaciones; caso contrario el responsable de importaciones procederá a realizar el trámite respectivo según el caso amerite con la compañía de seguros, proveedor, etc.”

“Una vez que se cuenta con el visto bueno de la revisión, el jefe de bodega de suministros, procederá al ingreso en el sistema, de acuerdo al **Procedimiento para la Gestión de Materias Primas, Insumos y Repuestos en las Bodegas - EC.JB.P01**; luego de lo cual remitirá al área de importaciones el Comprobante de ingreso a bodega (IB), quienes, a su vez, enviarán a contabilidad los documentos originales de la importación, para que se proceda con el trámite de liquidación correspondiente

Nota: Para el caso de importación de materias primas, previamente se solicitarán muestras de estas, con el objetivo de que Investigación y Desarrollo, realice los análisis y pruebas correspondientes, que permitan determinar la conformidad o aceptación del material, para lo cual remitirán el informe respectivo al área de importaciones” (Dollys. A, 2018, p 109).

3.6.7.9. Seguimiento y archivo.

“Con el objetivo de realizar un seguimiento oportuno, el coordinador de importaciones emitirá semanalmente a la Gerencia General y a las áreas involucradas, un informe con el estado de cada uno de los trámites. Para el archivo de cada una de las importaciones, el responsable del área consolidará de manera secuencial la siguiente información:

- Solicitud de Compra, con la respectiva aprobación interna. ANEXO J.
- Cotizaciones impresas y mail de envío de estas por parte de los ofertantes. ANEXO K.
- Cuadro comparativo de las ofertas recibidas, producto del análisis respectivo. ANEXO L.
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia de la mejor oferta. ANEXO M.
- Nota de Pedido, para el ingreso de la mercadería a bodega. ANEXO N.
- Swift de transferencia o Swift de la carta de crédito, medio de confirmación de la compra para el proveedor. ANEXO O.
- Aplicación del seguro de transporte del material. ANEXO P.

- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia del seguro de transporte.
- Cotización del flete de acuerdo con los términos de negociación (internacional). ANEXO Q.
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia del flete internacional. ANEXO R.
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia de los gastos para los trámites de nacionalización y flete nacional hasta la empresa. ANEXO S.
- Documentos para la nacionalización de la importación (Bill of Lading ANEXO T, Factura ANEXO U y Packinglist ANEXO V).
- Liquidación por parte del agente de aduanas (facturas de representación ANEXO W, facturas de transporte ANEXO X, pagos de aduanas ANEXO Y).
- Comprobante de ingreso a bodega (IB). ANEXO Z.
- Documentos para la liquidación (Liquidación de permiso de importación ANEXO AA, hoja de gastos ANEXO BB, datos de importación ANEXO CC)” (Dollys. A, 2018, p 110).

La empresa Ecuacerámica para realizar las importaciones está basada en el siguiente proceso.

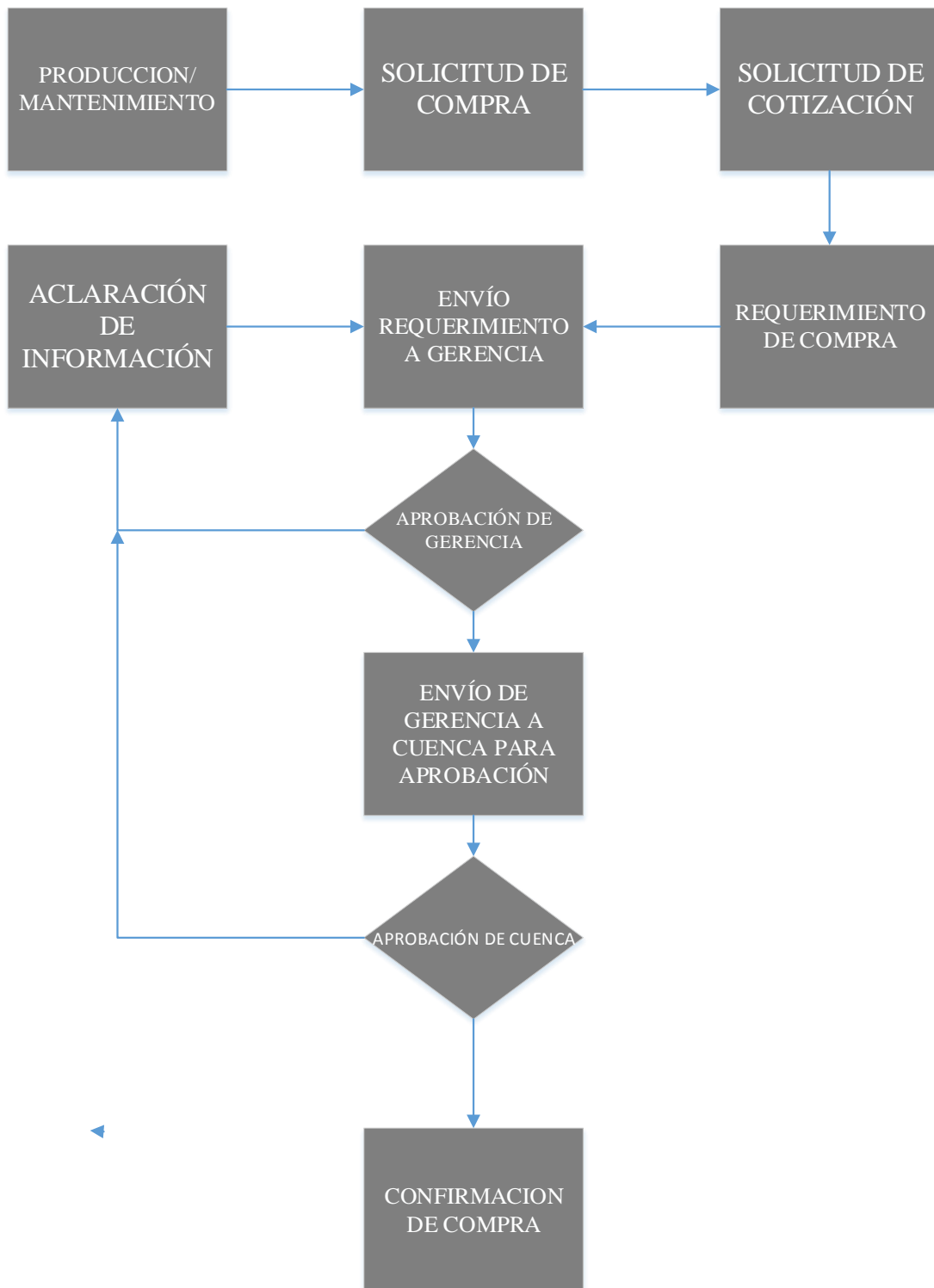


Figura 2-3: Proceso de importación de la empresa Ecuacerámica
Realizado por: Álvarez, P. 2019



Figura 3-3: Tramite de pago de la empresa Ecuacerámica
Realizado por: Álvarez, P. 2019

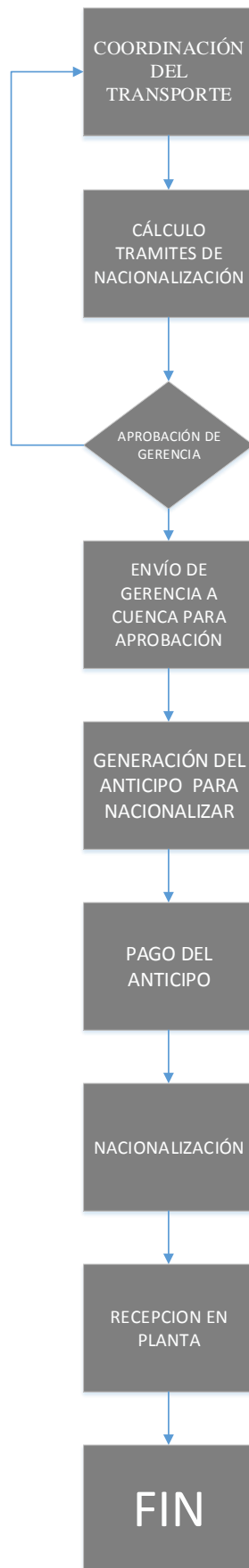


Figura 4-3: Coordinación de Transporte de la empresa Ecuacerámica
Realizado por: Álvarez, P. 2019

3.7. Procesos logísticos.

Como se evidenció en el Capítulo III, existe una diversidad de inconvenientes, los cuáles van desde que se realiza el pedido, hasta que el producto llega a la bodega de la empresa.

En el presente trabajo de investigación se presentó diversas estrategias, las cuales tienen como objetivo mejorar los procesos con mayor incidencia dentro del proceso de importación, buscando mejorar áreas críticas como, el abastecimiento en bodegas, las solicitudes de compra por el departamento de producción, optimizar los tiempos de respuesta de cotizaciones y negociaciones dentro del departamento de importaciones, agilizar el proceso de aprobación de compras y nacionalización del producto.

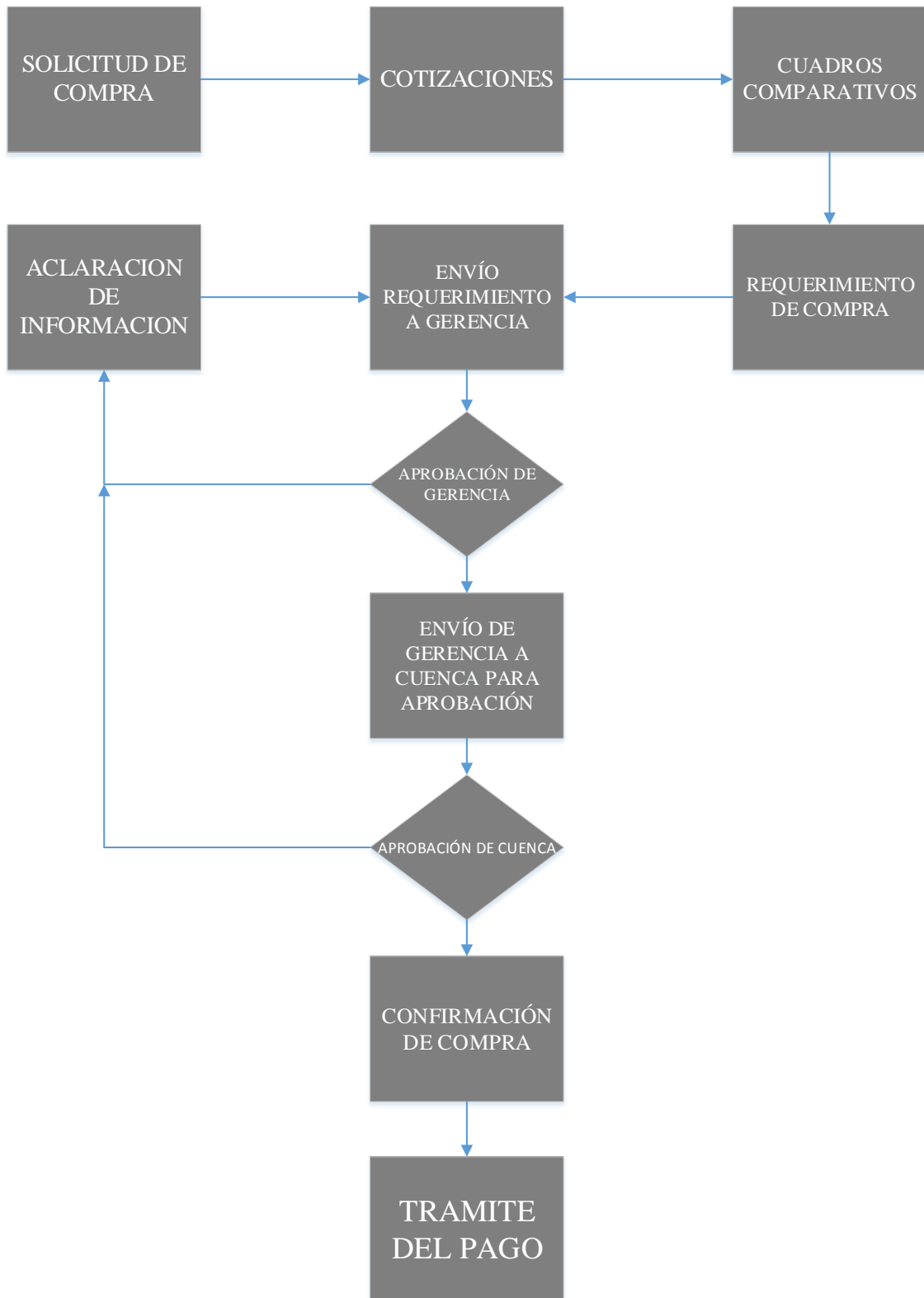
Determinar los procesos logísticos a mejorar

Tabla 12-3: Proceso de importación

PROCESOS	IMPORTACION 1: ESFERAS DE ALUMINA	IMPORTACION 2: TINTAS KERAJET
Producción / Mantenimiento	21-jul.-2016	-
Solicitud de compra	17-ago.-2016	22-ene.-2019
Solicitud de cotización	17-ago.-2016	-
Cotizaciones	28-jun.-2017	4-feb.-2019
Cuadros comparativos	28-nov.-2017	7-feb.-2019
Requerimiento de compra	29-nov.-2017	11-feb.-2019
Envío requerimiento de compra	30-nov.-2017	1-feb.-2019
Aprobación de Gerencia	13-dic.-2017	12-feb.-2019
Envío de gerencia a Cuenca	13-dic.-2017	12-feb.-2019
Aprobación de Cuenca	20-dic.-2017	14-feb.-2019
Confirmación de compra	21-dic.-2017	15-feb.-2019
Tramite de pago	1-mar.-2018	20-feb.-2019
Coordinación de despacho	3-may.-2018	20-feb.-2019
Cotización de Transporte	5-mar.-2018	22-feb.-2019
Envío aprobación de transporte	7-mar.-2018	22-feb.-2019
Aprobación de gerencia	7-mar.-2018	22-feb.-2019
Envío de gerencia a Cuenca	8-mar.-2018	-
Aprobación de Cuenca	14-mar.-2018	-
Coordinación de transporte	18-may.-2018	25-feb.-2019
Calculo tramites de nacionalización	20-may.-2018	25-feb.-2019
Aprobación gerencia	2-jun.-2018	25-feb.-2019
Envío de gerencia a Cuenca	5-jun.-2018	-
Generación del anticipo para nacionalizar	28-jun.-2018	-
Pago del anticipo	6-jul.-2018	-
Nacionalización	20-jul.-2018	2-may.-2019
Recepción en planta	30-jul.-2018	19-may.-2019
FIN	-	-

Realizado por: Álvarez, P. 2019

En el siguiente diagrama de flujo podemos apreciar el nuevo esquema del proceso de importación de materia prima para la elaboración de cerámica y porcelanato.



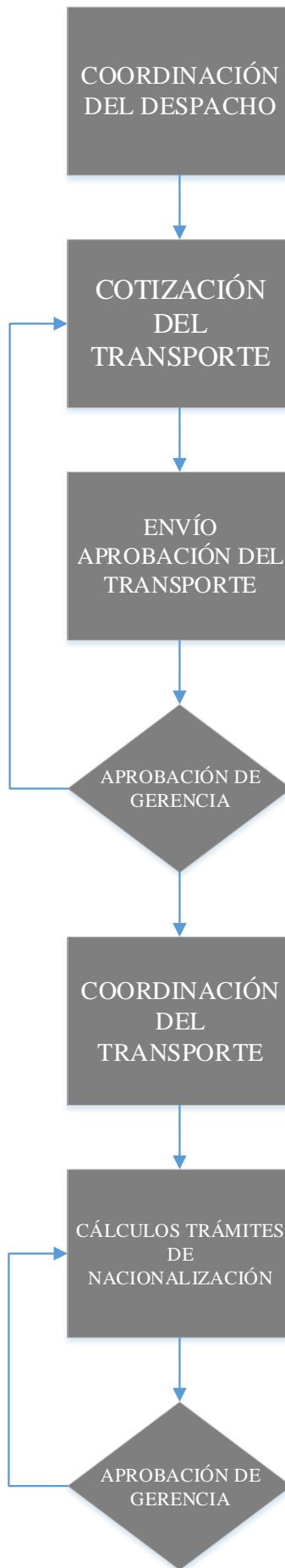




Figura 5-3: Nuevo proceso de importación de la empresa Ecuacerámica
Realizado por: Álvarez, P. 2019

3.8. Estrategias de mejoramiento del proceso logístico.

De acuerdo con lo detallado en la investigación realizada, a continuación, se plantea una serie de estrategias que debe aplicarse en C. A. Ecuatoriana de Cerámica, las mismas que a continuación se especifican: ANEXO DD.

ESTRATEGIA 1: Realizar un estudio previo a la demanda de producción para la adquisición de materia prima.

OBJETIVO PLANTEADO: Contar con la cantidad de materias primas necesaria para la producción deseada.

META ESPERADA: La materia prima importada debe ingresar a la empresa en su totalidad en los tiempos previstos.

POLÍTICA ORGANIZACIONAL: Manejar un stock de materias primas para la producción de 6 meses mínimos en las bodegas.

ACCIONES PARA REALIZAR: Revisión de stocks de materia prima y repuestos.

Cálculo del tiempo de consumo del material para calcular el tiempo de tránsito de la materia importada y evitar entrar en crisis.

RESPONSABLES: JEFE DE LA BODEGA DE MATERIAS PRIMAS / JEFE DE PRODUCCION

MEDIDAS DE CONTROL: Inventarios semanales de la materia prima.

Cuadros de control de stock de inventario de materia prima.

ESTRATEGIA 2: Realizar un estudio de calidad y precio de las diferentes materias primas con diferentes proveedores internacionales.

OBJETIVO PLANTEADO: Importar materias primas de buena calidad en los tiempos esperados para contribuir a la producción esperada.

META ESPERADA: La calidad de la materia prima importada siempre debe cumplir a cabalidad los requerimientos especificados del proceso de producción.

POLÍTICA ORGANIZACIONAL: Adquirir materias primas de calidad, realizando pruebas investigativas en el departamento de desarrollo e investigación.

ACCIONES PARA REALIZAR: Informes de calidad y análisis de productos alternos.

RESPONSABLES: JEFE DESARROLLO E INVESTIGACION / JEFE DE PRODUCCION

MEDIDAS DE CONTROL: Pruebas investigativas con las materias primas adquiridas.

ESTRATEGIA 3: Estructurar una planificación adecuada en el proceso de producción, optimizando recursos en el mismo

OBJETIVO PLANTEADO: Optimizar los recursos empresariales cumplimiento tiempos y procesos adecuados.

META ESPERADA: La utilización de los materiales deben ser los adecuados y en el tiempo establecido en el proceso de producción.

Los materiales utilizados y desperdiciados deben ser los mínimos en todos los procesos de producción.

POLÍTICA ORGANIZACIONAL: Realizar una programación de la materia que se utilizara cada mes en la producción, y dando como margen de desperdicio un 2% de la misma.

ACCIONES PARA REALIZAR: Calculo del tiempo de consumo del material para calcular el tiempo de transito de la materia prima importada y evitar entrar en crisis.

RESPONSABLES: JEFE DE PRODUCCION

MEDIDAS DE CONTROL: Partes enviados de Bodega a producción y mantenimiento.

Inventarios semanales de la materia prima.

ESTRATEGIA 4: Estructurar un plan de importaciones periódicas, las cuales, con el fin de mantener abastecimiento continuo, siempre deberán estar en constante renovaciones de acuerdo con las normativas de importación que se presenten.

OBJETIVO PLANTEADO: Contar con procesos de importación viables para tener un abastecimiento oportuno.

META ESPERADA: Todos los procesos de importación deben estar desarrollados para contar con las materias primas en los tiempos mínimos establecidos.

POLÍTICA ORGANIZACIONAL: Controlar semanalmente las solicitudes de importación y su estado.

ACCIONES PARA REALIZAR: Control semanal de las solicitudes de importación pendientes de revisión.

RESPONSABLES: JEFE DE IMPORTACIONES

MEDIDAS DE CONTROL: Informes semanales de importación

ESTRATEGIA 5: Elaborar un plan de importación, el cual delegue personas netamente encargadas en los trámites de importación y nacionalización de los productos.

OBJETIVO PLANTEADO: Disminuir los costos y tiempos de importación por medio de procesos y tramites agiles y oportunos.

META ESPERADA: Los costos que se incurran en la importación deben ser los justos, pactados y adecuados en el proceso establecido.

POLÍTICA ORGANIZACIONAL: Realizar semanalmente reuniones para revisar ofertas de materias primas en las que se tomaran decisiones aprovechando los costos de oportunidad.

ACCIONES PARA REALIZAR: Investigación de mercado en base a los precios y compararlos con los proveedores.

Solicitar mínimo tres cotizaciones en el mercado para el análisis y seleccionar el proveedor

RESPONSABLES: IMPORTACIONES / GERENCIA

MEDIDAS DE CONTROL: Informes del análisis de mercado.

Cotizaciones por cada solicitud archivada en cada pedido.

ESTRATEGIA 6: Analizar los diferentes tipos de Incoterms existentes en el mercado, y encontrar cual es el que más se ajusta a nuestras necesidades de importación.

OBJETIVO PLANTEADO: Determinar un solo Incoterms para los distintos procesos de importaciones.

META ESPERADA: Los procesos de importaciones mantengan las mismas condiciones en cuanto a tiempos y gestión estandarizados.

POLÍTICA ORGANIZACIONAL: Realizar las importaciones por medio del término comercial Incoterms EXW.

ACCIONES PARA REALIZAR: Aprobar las compras de materias primas solo en Incoterms EXW.

RESPONSABLES: IMPORTACIONES / GERENCIA

MEDIDAS DE CONTROL: Dar seguimiento a las importaciones de materias primas.

CONCLUSIONES

- El proceso de importación actual no permite tener a tiempo los materiales importados debido a los descuidos y tramites inobservados por parte de la empresa.
- Debido a las 18 importaciones efectuadas en el año 2018, la empresa ha tenido una afectación económica de 1.051.742,05 dólares, por la demora en los trámites respectivos.
- Los resultados en el proceso de producción se vieron afectados por el abandono que sufrieron las 10 de las 18 importaciones, eso produjo una multa de 20.000,00 dólares, así como también que las importaciones tengan una demora de hasta 245 días, lo cual originó un pago de 12.250,00 dólares multa.

RECOMENDACIONES

- Aplicar el nuevo proceso de importación propuesto para disminuir tiempos y costos en las mismas.
- Poner en práctica el plan de importación para de esa manera mejorar los procesos de importación y nacionalización de las mercaderías.
- Considerar la aplicación de incoterm exw, en vista que se facilite el control de las importaciones y se estandarizan la gestión de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- Amcham. (2017). *Importaciones Hacia el Ecuador*. Recuperado de:
<https://www.amchamec.com/>
- Amezcu, M. (2002). *Los Modos De Análisis En Investigación Cualitativa En Salud*, Rev. Esp. Salud Publica 423-436 Recuperado de:
http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-57272002000500005
- Chiavenato, I. (1999). *Administración de Recursos Humanos*. Recuperado de:
[http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos\(%20lect%202\)%20CHIAVENATO.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos(%20lect%202)%20CHIAVENATO.pdf)
- Asamblea Nacional. (2011). *Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones*. Registro Oficial. Quito. Recuperado de:
<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Cueto, A. (2012). *Formulación Estratégica*. [Web log post] Recuperado de:
<http://anibalcueto.blogspot.com/2012/03/formulacion-estrategica.html>
- Definicion.de. (2018). *Cuestionario*. Recuperado de: <https://definicion.de/cuestionario/>
- Deidán, D. A. (2018). *Diseño y propuesta de implementación de mapa de riesgos, plan de mitigación y auditoría basada en riesgos para el área de importaciones de la empresa C.A. Ecuatoriana de Cerámica de la ciudad de Riobamba*. (Tesis de maestría, Universidad Técnica Particular de Loja) Recuperado de:
<http://dspace.utpl.edu.ec/handle/20.500.11962/23631>
- Economipedia. (2019). *Importación*. Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Forex. (2019). *Importación*. Recuperado de:
<https://www.gdmfx.com/es/education/forex-dictionary>
- Fortuño, M. (2016). *Análisis Cuantitativo*. [Web log post] Recuperado de:
<https://www.euribor.com.es/bolsa/que-es-el-analisis-cuantitativo/>
- Fred, D. (2003). *Administración Estratégica*. Recuperado de:
<https://maliaoceano.files.wordpress.com/2017/03/libro-fred-david-9a-edicion-con-estrategica-fred-david.pdf>
- Emprendices. (2010). *Estrategia*. Recuperado de:
<https://www.emprendices.co/que-es-una-estrategia-y-como-se-elabora/>
- Quiroga, G & Uruchima, E. (2015). *Caracterización Y Análisis De La Demanda De Productos De Ceramica Del Ecuador En El Periodo 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad de Cuenca). Recuperado de:

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/27012/1/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf>

- Gonzales María, C. G. (2017). *Análisis de la Industria Ecuatoriana de Cerámica Plana y Porcelanato: Estrategias para su Competitividad*. (Tesis de Pregrado, Universidad Católica de Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/7999/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-384.pdf>
- Harvard Deusto. (2017). *El blog de retos para ser directivos*. [Web log post] Recuperado de: <https://retos-directivos.eae.es/7-valores-empresariales-claves-para-cualquier-compania/>
- HEARTS. (2019). *La Voz*. Recuperado de: <https://pyme.lavoztx.com/qu-son-los-procesos-logsticos-5028.html>
- iCONTAINERS. (2018). *iContainers*. Recuperado de: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/cif/>
- ISO. (2018). *Normas ISO*. Recuperado de: <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/>
- Lane, P. (2006). *Dirección de Marketing*. Recuperado de: https://www.academia.edu/31621516/Direcci%C3%B3n_de_Marketing_14_edici%C3%B3n._Person_Educaci%C3%B3n_M%C3%A9xico_2012
- Ley General de Seguros. (2008, 4 de Agosto). *La Comisión de Legislación Y Codificación*. Recuperado de: <http://www.desarrolloamazonico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/LEY-GENERAL-DE-SEGUROS-act.pdf>
- Puente, W. (2017). *Técnicas de Investigación*. Recuperado de: <http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>
- Raffino, M. E. (2018). *Entrevista*. Recuperado de: <https://concepto.de/entrevista/>
- Real Academia de la Lengua. (2009). *Rentabilidad*. Recuperado de: <https://dle.rae.es/>
- Riera, G. M. (2015). *Caracterización y Análisis de la Demanda de Productos de Cerámica Del Ecuador En El Periodo 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad de Cuenca). Recuperado de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/27012>
- Senae. (2019). *Servicios Aduaneros del Ecuador*. Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/historia/>
- Shopify. (2019). *Enciclopedia de negocios para empresas*. Recuperado de: <https://www.shopify.com/legal/privacy>
- Seps. (2019). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. (s.f.). Recuperado de: <http://www.seps.gob.ec/interna?conoce-la-eps>
- Transpoteca. (2017). *Costo Total de Importación*. Recuperado de:

https://transporteca.es/costo-total-de-importacion/?fbclid=IwAR0WBpQaIn4iQPdaYOas_Dy4mXceq41C3cQAj5BD4yZwIibANffKd_NNp0

Urbano, S. M. (2017, Mayo). *Van y Tir*. Recuperado de: <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>

Vivar, E. (2019). *Administración Estratégica*. Recuperado de: https://www.academia.edu/19614094/UNIDAD_III_ADMINISTRACION ESTRATEGICA

7Graus. (2017). *Estratégia*. Recuperado de: <https://www.significados.com/estrategia/>



ANEXOS

ANEXO A: SEGURO DE TRANSPORTE



SEGURO DE TRANSPORTE IMP Y/O EXP

SECCION TRANSPORTES

Aplicación Nro: 1537

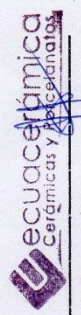
Póliza Nro: 9800101

La siguiente mercadería se declara en la aplicación a la póliza flotante número: 9800101 Emitida a favor de: ECUATORIANA DE CERAMICA Q para el viaje desde: CHINA hasta: BODEGA DELASEGURADO sobre el medio de transporte: MARITIMO - TERRESTRE de bandera: CONFIRMAR
 Anunciado para el día: 29/01/2018 12:00 Consignado a: ECUATORIANA DE CERAMICA C.A.
 Lugar y fecha: CUENCA, 29 de Enero del 2018 Embarcado por: CONFIRMAR

Marca	Nro	Peso	Bultos	Contenido	VALASEG	PRIMA	OBSERVACIONES
EUFOMOLIENDAS	0	0.00	0	PEDIDO 3819 ESFERAS DE ALUMINA	C&F \$ 180.000,00 S.S \$ 0,00 S.A. \$ 20.000,00	Prima 3.50 % S.I.B \$ 9,10 S. Camp 0.50 % Der. de Emi \$ 1,30 Otros Cargos \$ 0,45	segun condiciones particulares de la póliza
				Tasa	% 0,13	Base Imponible \$ 270,85 I.V.A 12.00 % \$ 32,50 Otros Cargos \$ 0,00	
V. A.					\$ 200.000,00	OTROS sin I.V.A. \$ 0,00	
					TOTAL	\$ 303,35	

REFERENCIA:
PEDIDO 3819

ELASEGURADO



Aceptado por LA COMPAÑIA

SEGUROS UNIDOS
 FIRMADO: [Firma]
 FIRMA AUTORIZADA

Ciudad y fecha de emisión CUENCA, 29 de Enero del 2018 Original Jan 29 2018 9:04AM

Nota: De conformidad con las condiciones de la póliza, los Asegurados y sus embarcados llenarán este formulario en duplicado y lo remitirán a la Compañía de Seguros "SEGUROS UNIDOS S.A." o a sus agentes autorizados antes de efectuado el embarque o despacho La Compañía o el agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado.
 El presente formulario es uniforme para todas las compañías de seguros que tratan en el ramo de transporte, y ha sido aprobado aprobada por la Superintendencia de Bancos y Seguros con resolución Nro. 6925-s del 15 de Junio del 1969.

Matriz: Av. Amazonas E-4333 y Santa María (esquina) - Piso 7. Quito, Ecuador
 teléfono: 1800-786.436 / 6-907-700

ANEXO B: COSTOS DE IMPORTACIÓN

DETERMINACIÓN DE COSTOS EN IMPORTACIONES					
N.-	PEDIDO	INCOTERM	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO	COSTO FINAL
1	3784	EXW	KILOGRAMO	\$1.67	\$2.68
2	3818	CFR	KILOGRAMO	\$0.22	\$1.28
3	3819	FOB	KILOGRAMO	\$1.15	\$3.28
4	3821	FOB	KILOGRAMO	\$28.00	\$29.76
5	3824	FOB	KILOGRAMO	\$20.00	\$22.30
6	3827	FOB	KILOGRAMO	\$8.40	\$9.10
7	3834	FOB	KILOGRAMO	\$8.40	\$10.50
8	3852	FOB	KILOGRAMO	\$20.00	\$20.86
9	3867	FOB	KILOGRAMO	\$4.70	\$5.95
10	3875	FOB	KILOGRAMO	\$8.40	\$10.50
11	3881	CFR	KILOGRAMO	\$0.50	\$1.50
12	3883	FOB	KILOGRAMO	\$0.28	\$1.48
13	3887	CIF	KILOGRAMO	\$28.00	\$28.76
14	3888	CIF	KILOGRAMO	\$4.70	\$5.08
15	3891	CIF	KILOGRAMO	\$1.92	\$2.12
16	3900	FOB	KILOGRAMO	\$24.00	\$26.35
17	3910	CIF	KILOGRAMO	\$24.00	\$24.75
18	3911	FOB	KILOGRAMO	\$0.54	\$0.74

ANEXO C: FORMATO DE ENTREVISTA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR



Objetivo: Analizar los principales problemas suscitados durante el proceso de importación de materia prima para la producción de cerámica y porcelanato.

GUIA DE ENTREVISTA PARA EL ANALISIS DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA EN ECUACERMICA

Saludos,

Buenas días Sr. /Srta. Primero queremos agradecerle por el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta entrevista, cuyo fin pretende mejorar ciertos procesos dentro del área de producción en beneficio de la empresa.

Cabe mencionar que, nuestra entrevista constará de los siguientes procedimientos, detallados a continuación.

- Saludo.
- Cuestionario de Preguntas para la entrevista
- Agradecimiento

Cabe mencionar que el formato de cuestionario será presentado en el anexo 2 mostrado a continuación.

ANEXO D: CUESTIONARIO PARA ENTREVISTA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR



Objetivo: Analizar los principales problemas suscitados durante el proceso de importación de materia prima para la producción de cerámica y porcelanato.

FORMATO DE CUESTIONARIO PARA LA ENTREVISTA

GUÍA COORDINADORA	ENTREVISTADO
Díganos su nombre	
Describa el área dentro de la empresa donde UD. Labora y describa sus funciones	
Podría decirnos cuántos años lleva laborando en la empresa	
Podría hablarnos acerca del proceso de importación de materia prima dentro de la empresa	
Considera UD. Que es necesario mejorar el proceso de importación de materia prima, por qué	

ANEXO E: FORMATO DE LA ENCUESTA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR



Objetivo: Analizar los principales problemas suscitados durante el proceso de importación de materia prima para la producción de cerámica y porcelanato.

Fecha: _____

Población: Personal de C.A. Ecuatoriana e Cerámica

ENCUESTA

1. ¿Cuál es el área en que se desempeña?

2. Cree Ud. ¿Que el stock de Materiales es abastece la producción?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

3. ¿Ha observado en algún momento que la producción se detenga?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

4. ¿Cuáles son las causas para que la producción se detenga?

- Falta de Materia Prima
- Falta de Ventas
- Problemas con la maquinaria
- Falta de Personal

5. ¿Cree que Ud. que se debe mejorar el abastecimiento de materia prima para la producción?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

6. ¿Cree que la calidad de la materia prima afecta a la producción?

Si	
No	

¿Por qué? _____

7. ¿Considera que es necesario mejorar la calidad del material para la producción?

Si	
No	

¿Por qué? _____

8. ¿Cree que es necesario mejorar el proceso de importación para optimizar el abastecimiento?

Si	
No	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO F: VARIACIÓN DE PRECIO EN LA IMPORTACIÓN

Dollys Escandon

De: Baio Giuseppina [baiog@colorobbia.it]
Enviado el: lunes, 16 de octubre de 2017 3:24
Para: Dollys Escandon
CC: Capone Francesca; Bacci Yuri
Asunto: Silicato de circonio

Hola Dolly.

Desafortunadamente las noticias no son buenas. La situación de disponibilidad de mineral continua con "tight supply". El problema es que cerraron algunas minas porque se agotó la resoursa de arena de circonio. Hay nuevas escavaciones pero el mineral extracto es "off grade". Actualmente las minas de circonio son muy costosas. De echo la extraccion no es como en el pasado a travez de escavaciones con grua acerca de la playa; de lo contrario se encuentra mineral en diferentes puntos y es necesario escavar en diferentes areas para encontrar mineral de calidad buena. Una vez encontrado el mineral de calidad utilizable, tienen que poner agua para efectuar la extraccion. La operacion no es simple como en el pasado donde era suficiente solo el escavator. Los costos de estraccion son muy altos.

A continuacion te envio los precios por salida en Noviembre y Diciembre

Zircobit MO a US 1630/Ton

Zircobit FU a US 1535/Ton

Envio: Ex Works Incoterm 2010 Sovigliana Vinci

Salida: Noviembre - Diciembre

Otras condiciones de venta: misma en uso.

Validez de la oferta: 15 de Noviembre 2017

Quedo a disposicion por cualquier cosa

Saludos cordiales

Giusy Baio

INDUSTRIE BITOSSI S.p.A.

Sales Manager

Via Pietramarina, 53

50053 SOVIGLIANA, Vinci (FI)

Tel : +39 0571 709 228

Fax : + 39 0571 709 860

Cell : +39 3358428199

Skype : baio giuseppina.ib

E-mail: baiog@colorobbia.it

Web: www.industriebitossi.com

INDUSTRIE BITOSSI S.P.A. Cap. Soc. € 1.040.000 i.v. - R.E.A. FI 385945- Reg. Impr. di Firenze - P. Iva IT-03700310489- C.Fiscale IT-03700310489
(Società soggetta alla direzione e coordinamento di Colorobbia Holding S.p.A. - Vinci - R.I. Firenze e P.IVA/C.F. IT-01847510482)

RISPETTA L'AMBIENTE, SE NON TI È NECESSARIO NON STAMPARE QUESTA MAIL.

AVVERTENZA: Le informazioni contenute in questo messaggio di posta elettronica e/o nel/i file/s allegato/i, sono da considerarsi strettamente riservate. Nessuna parte di questi può essere riprodotta, modificata o inviata senza il permesso scritto del proprietario. Il loro utilizzo è consentito unicamente al destinatario del messaggio, per le finalità indicate. Qualora riceveste questo messaggio per errore, vi preghiamo di darne notizia via e-mail al mittente e di procedere alla sua distruzione. Costituisce violazione alle disposizioni del D.Lgs. n. 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali" qualsiasi utilizzo e/o conservazione di dati personali ricevuti senza esserne il destinatario. La politica aziendale di protezione dei dati personali è visionabile sul portale interno all'indirizzo <http://www.colorobbia.com/colorobbia-lang-4/privacy/>

PLEASE DON'T PRINT THIS EMAIL UNLESS YOU REALLY NEED TO.

NOTICE: Information in this e-mail and/or attachments is strictly confidential. No part may be reproduced, adapted or transmitted without the written permission of the owner. This e-mail message should only be used as intended, and by the addressee only. If you receive this message by mistake, please inform the sender by e-mail and delete the message from your system. Please be advised that if you are not the intended recipient, any use and/or possession of personal data received constitutes a violation of the provisions of Legislative Decree n.196/2003 (Code for the protection of personal data). Our privacy policy can be accessed from web page at <http://www.colorobbia.com/colorobbia-lang-4/privacy/>

ANEXO G: DETERMINACIÓN DE COSTOS

DETERMINACIÓN DE COSTOS EN IMPORTACIONES									
N.-	PEDIDO	INCOTERM	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO	COSTO FINAL	INCREMENTO	PORCENTAJE INCREMENTO	CANTIDADES IMPORTADAS	AFECTACION ECONOMICA
1	3784	EXW	KILOGRAMO	\$1.67	\$2.68	\$1.01	60.48%	100,000.00	\$101,000.00
2	3818	CFR	KILOGRAMO	\$0.22	\$1.28	\$1.06	481.82%	104,000.00	\$110,240.00
3	3819	FOB	KILOGRAMO	\$1.15	\$3.28	\$2.13	185.22%	150,000.00	\$319,500.00
4	3821	FOB	KILOGRAMO	\$28.00	\$29.76	\$1.76	6.29%	2,235.00	\$3,933.60
5	3824	FOB	KILOGRAMO	\$20.00	\$22.30	\$2.30	11.50%	1,000.00	\$2,300.00
6	3827	FOB	KILOGRAMO	\$8.40	\$9.10	\$0.70	8.33%	524,220.00	\$366,954.00
7	3834	FOB	KILOGRAMO	\$8.40	\$10.50	\$2.10	25.00%	4,500.00	\$9,450.00
8	3852	FOB	KILOGRAMO	\$20.00	\$20.86	\$0.86	4.30%	10,360.00	\$8,909.60
9	3867	FOB	KILOGRAMO	\$4.70	\$5.95	\$1.25	26.60%	4,962.00	\$6,202.50
10	3875	FOB	KILOGRAMO	\$8.40	\$10.50	\$2.10	25.00%	9,144.00	\$19,202.40
11	3881	CFR	KILOGRAMO	\$0.50	\$1.50	\$1.00	200.00%	12,500.00	\$12,500.00
12	3883	FOB	KILOGRAMO	\$0.28	\$1.48	\$1.20	428.57%	44,000.00	\$52,800.00
13	3887	CIF	KILOGRAMO	\$28.00	\$28.76	\$0.76	2.71%	2,200.00	\$1,672.00
14	3888	CIF	KILOGRAMO	\$4.70	\$5.08	\$0.38	8.09%	2,500.00	\$950.00
15	3891	CIF	KILOGRAMO	\$1.92	\$2.12	\$0.20	10.42%	100,000.00	\$20,000.00
16	3900	FOB	KILOGRAMO	\$24.00	\$26.35	\$2.35	9.79%	1,825.00	\$4,288.75
17	3910	CIF	KILOGRAMO	\$24.00	\$24.75	\$0.75	3.13%	2,200.00	\$1,650.00
18	3911	FOB	KILOGRAMO	\$0.54	\$0.74	\$0.20	37.04%	50,946.00	\$10,189.20
									\$1,051,742.05
									AFECTACION TOTAL IMPORTACIONES 2018

ANEXO H: DETERMINACIÓN DE TIEMPOS

DETERMINACION DE TIEMPOS DE LAS IMPORTACIONES									
IMPORTACIONES EN TIEMPOS	Producción	Solicitud de compra	Solicitud de cotización	Cotizaciones	Cuadros comparativos	Requerimiento de compra	Envió requerimiento de compra	Aprobación de Gerencia	Envió de gerencia a Cuenca
PEDIDO 3784 ZIRCONIO – ITALIA	04-07-18	04-07-18	09-07-18	17-07-18	05-09-18	08-09-18	15-09-18	20-09-18	22-09-18
PEDIDO 3891 ZIRCONIO – ITALIA	10-09-18	12-09-18	12-09-18	12-09-18	18-09-18	20-09-18	20-09-18	02-10-18	02-10-18
PEDIDO 3818 KAOLIN - UCRANIA	09-11-18	09-11-18	11-11-18	13-11-18	14-11-18	16-11-18	16-11-18	20-11-18	23-11-18
PEDIDO 3819 ESFERAS DE ALUMINA – CHINA	21-07-17	17-08-17	18-08-17	22-11-17	28-11-17	30-11-17	30-11-17	04-12-17	10-12-17
PEDIDO 3821 COLORES – CHINA	07-09-18	07-09-18	07-09-18	08-09-18	29-10-18	10-11-18	10-11-18	30-11-18	30-11-18
PEDIDO 3900 COLORES – CHINA	11-09-18	17-09-18	30-09-18	19-10-18	29-10-18	30-10-18	10-11-18	11-11-18	15-11-18
PEDIDO 3910 COLORES – CHINA	11-10-18	11-10-18	12-10-18	15-10-18	18-10-18	20-10-18	20-10-18	30-10-18	30-10-18
PEDIDO 3883 ARCILLA – CHINA	06-07-18	06-07-18	06-07-18	07-07-18	11-07-18	20-07-18	20-07-18	01-08-18	01-08-18
PEDIDO 3887 COLORES – CHINA	06-07-18	06-07-18	07-07-18	10-07-18	12-07-18	15-07-18	15-07-18	01-08-18	01-08-18
PEDIDO 3824 COLORES – MEXICO	31-01-18	31-01-18	31-01-18	01-02-18	03-02-18	03-02-18	03-02-18	05-02-18	05-02-18
PEDIDO 3827 COLORES – MEXICO	09-02-18	09-02-18	11-02-18	14-02-18	15-02-18	20-02-18	20-02-18	09-03-18	09-03-18
PEDIDO 3834 COLORES – MEXICO	08-03-18	08-03-18	10-03-18	20-03-18	28-03-18	05-04-18	05-04-18	24-04-18	24-04-18
PEDIDO 3852 COLORES – MEXICO	08-05-18	08-05-18	09-05-18	11-05-18	14-05-18	15-05-18	17-05-18	20-05-18	23-05-18
PEDIDO 3867 COLORES – MEXICO	12-07-18	20-07-18	30-07-18	14-08-18	20-08-18	22-08-18	30-08-18	04-09-18	10-09-18
PEDIDO 3875 COLORES – MEXICO	06-07-18	06-07-18	06-07-18	07-07-18	10-07-18	20-07-18	20-07-18	02-08-18	02-08-18
PEDIDO 3888 COLORES – MEXICO	12-07-18	15-07-18	20-07-18	14-08-18	25-08-18	30-08-18	05-09-18	14-09-18	20-09-18
PEDIDO 3881 DEFLOCULANTE – COLOMBIA	28-08-18	28-08-18	01-09-18	16-09-18	16-09-18	20-09-18	20-09-18	01-10-18	01-10-18
PEDIDO 3911 OXIDO DE ALUMINIO – BRAZIL	10-09-18	11-09-18	15-10-18	24-09-18	19-10-18	25-10-18	25-10-18	07-11-18	07-11-18

DETERMINACION DE TIEMPOS DE LAS IMPORTACIONES

Aprobación de Cuenca	Confirmación de compra	Tramite de pago	Coordinación de despacho	Cotización de Transporte	Envió aprobación de transporte	Aprobación de gerencia	Envió de gerencia a Cuenca	Aprobación de Cuenca	Llegada de la importación	Coordinación de transporte	Calculo tramites de nacionalización
26-09-18	27-09-18	29-09-18	01-10-18	15-10-18	15-10-18	16-10-18	16-10-18	18-10-18	23-10-18	27-10-18	13-12-18
15-10-18	25-10-18	18-10-18	22-10-18	25-10-18	25-10-18	30-10-18	30-10-18	15-11-18	15-11-18	15-11-18	26-11-18
25-11-18	27-11-18	30-11-18	01-12-18	14-01-19	14-01-19	14-01-19	14-01-19	15-01-19	15-01-19	17-01-19	22-01-19
27-12-17	06-01-18	20-01-18	05-02-18	22-02-18	22-02-18	08-03-18	08-03-18	10-03-18	12-03-18	16-03-18	08-05-18
01-11-18	08-12-18	19-12-18	02-01-19	10-01-19	15-01-19	20-01-19	01-02-19	05-02-19	08-02-19	28-02-19	29-03-19
17-11-18	19-11-18	23-11-18	04-12-18	14-12-18	17-12-18	07-01-19	07-01-19	09-01-19	09-01-19	10-01-19	29-01-19
28-11-18	30-11-18	31-01-19	02-02-18	27-02-19	27-02-19	07-03-19	07-03-19	08-03-19	09-03-19	09-03-19	30-04-19
02-08-18	03-08-18	05-08-18	06-08-18	05-09-18	06-09-18	08-09-18	10-09-18	12-09-18	13-09-18	09-10-19	26-11-18
06-08-18	07-08-18	13-09-18	13-09-18	17-09-18	17-09-18	19-09-18	20-09-18	20-10-18	20-10-18	25-10-18	26-11-18
06-02-18	08-02-18	10-02-18	12-02-18	20-02-18	20-02-18	25-02-18	25-02-18	26-02-18	28-02-18	01-03-18	06-03-19
11-03-18	28-03-18	30-03-18	01-04-18	05-04-18	06-04-18	10-04-18	10-04-18	15-04-18	18-04-18	20-04-18	16-04-18
02-06-18	25-06-18	10-07-18	22-07-18	02-08-18	05-08-18	10-08-18	10-08-18	12-08-18	12-08-18	14-09-18	22-09-18
25-05-18	26-05-18	28-05-18	30-05-18	08-06-18	08-06-18	08-06-18	08-06-18	12-06-18	14-06-18	15-06-18	25-06-18
16-09-18	27-09-18	01-10-18	20-10-18	25-10-18	25-10-18	30-10-18	30-10-18	05-11-18	08-11-18	27-11-18	28-11-18
06-08-18	21-08-18	25-08-18	01-09-18	05-09-18	07-09-18	07-09-18	10-09-18	14-09-18	17-09-18	30-09-18	13-10-18
26-09-18	07-10-18	20-10-18	29-10-18	30-10-19	01-11-18	10-11-18	12-11-18	14-11-18	14-11-18	14-11-18	28-11-18
09-10-18	15-10-18	27-10-18	28-10-18	29-10-18	30-10-18	31-10-18	01-11-18	01-11-18	02-11-18	25-11-18	20-12-18
17-11-18	19-11-18	21-11-18	22-11-18	29-11-18	29-11-18	06-12-18	06-12-18	12-12-18	13-12-18	15-12-18	28-12-18

DETERMINACION DE TIEMPOS DE LAS IMPORTACIONES

Aprobación gerencia	Envió de gerencia a Cuenca	Generación del anticipo para nacionalizar	Pago del anticipo	Nacionalización	Recepción en planta
13-12-18	19-12-18	29-12-18	20-12-18	17-01-19	18-01-19
26-11-18	26-11-18	27-11-18	30-11-18	14-12-18	27-12-18
30-01-19	30-01-19	05-02-19	06-02-19	10-02-19	01-04-19
21-05-18	21-05-18	28-05-18	29-05-18	01-06-18	30-06-18
11-04-19	11-04-19	13-04-19	02-05-19	11-05-19	15-05-19
30-01-19	30-01-19	10-02-19	16-02-19	18-02-19	19-02-19
30-04-19	30-04-19	05-05-19	08-05-19	08-05-18	15-05-19
26-11-18	27-11-18	27-12-18	29-12-18	30-12-18	03-01-19
26-11-18	27-11-18	29-11-18	09-12-18	10-12-18	17-12-18
15-03-19	15-03-19	28-03-19	30-03-19	01-04-19	27-05-19
16-04-18	16-04-18	19-04-18	23-04-18	25-04-18	30-04-18
24-09-18	24-09-18	26-09-18	28-09-18	02-10-18	28-11-18
02-07-18	02-07-18	04-07-18	10-07-18	10-07-18	19-07-18
12-12-18	12-12-18	20-12-18	23-12-18	27-12-18	28-12-18
16-10-18	16-10-18	16-10-18	21-10-18	24-10-18	28-10-18
12-12-18	12-12-18	20-12-18	23-12-18	27-12-18	28-12-18
28-12-18	03-01-19	05-01-19	11-01-19	15-01-19	21-01-19
28-12-18	28-12-18	02-01-19	04-01-19	11-01-19	25-01-19

ANEXO I: PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIONES



**PROCEDIMIENTO
IMPORTACIONES**

Elaborado por	Revisado por	Aprobado por
Ing. Marcelo Carrera	Ing. Dollys Escandón	Ing. Dollys Escandón
Jefe de Normalización y Ambiente	Coordinador de importaciones	Coordinador de importaciones
Fecha de Aprobación:	2018/05/21	

CONTENIDO

1. **OBJETIVO**
2. **ALCANCE**
3. **DEFINICIONES**
4. **RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD**
5. **IDENTIFICACIÓN**
6. **REFERENCIAS**
7. **PROCEDIMIENTO**
8. **CONTROL DE CAMBIOS**
9. **ANEXOS**

1. OBJETIVO

- Establecer el procedimiento para efectuar las Importaciones que se requieran en C.A. Ecuatoriana de Cerámica.

2. ALCANCE

- Para todos los Insumos, Equipos y Materiales que se necesiten importar en C.A. Ecuatoriana de Cerámica.

3. DEFINICIONES

- **Organización.** -Conjunto de personas e instalaciones con una disposición de responsabilidades, autoridades y relaciones
- **Proveedor.** -organización o persona que proporciona un producto.
- **Nota de Pedido.** - Documento en donde se consolida el requerimiento para confirmación al proveedor
- **D.A.V.-**Declaración en Aduana del Valor, exigido por la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- **Aplicación de Seguro.** -Considerada como una Póliza que tiene los requerimientos básicos contra riesgos, siendo ideal mantener una póliza que Asegura todo riesgo durante el transporte del material en todo su trayecto.
- **Solicitud de Inspección.** -Documento requiriendo inspección en empresas verificadoras que tiene contrato con el Estado Ecuatoriano.

- **Carta de Crédito.** -Solicitud crédito al Banco y que el pago al exterior se lo haga mediante bancos.
- **Control Importaciones en Tránsito.** -Documento cuya función es orientar en forma ligera el estado en que se encuentra el pedido de importación.
- **Bill of Lading y/o Conocimiento de Embarque.** -Documento donde se reconoce que se ha recibido la mercancía para el transporte de carga hasta el puerto de Embarque destino —Vía Marítima—
- **Air waybill y/o Guía Aérea.** - Documento donde se reconoce que se ha recibido la mercancía para el transporte de carga hasta el aeropuerto de destino —Vía Aérea—
- **Carta Porte.** -Documento donde se reconoce que se ha recibido la mercancía para el transporte de carga hasta el lugar de destino —Vía Terrestre—
- **Factura Comercial.** - Documento que describe los productos, materia de venta y que es emitida por el proveedor.
- **Certificado Origen.** - Documento que garantiza el origen de las mercaderías.
- **Certificado de Inspección.** - Documento que respalda la partida arancelaria del material importado, cantidad, precios y su autenticidad del producto, emitido por una compañía verificadora acreditada.
- **Importaciones a Consumo.** - Es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo.
- **Importación a Depósito Comercial Público.** - Es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la administración aduanera, en espera de su destino ulterior. Las mercaderías depositadas son de propiedad de tercero hasta que se proceda a la nacionalización de la mercadería, todo o por partes.
- **Nacionalización y/o Desaduanización.** -Trámite mediante el cual Aduana procede con la entrega de las mercancías, después de:
 - Haber cancelado los tributos al comercio exterior.
 - Cuando se garantice el pago a los tributos al comercio exterior.
 - Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.
 - Ordenada la entrega de la mercancía, ninguna autoridad podrá retenerla, salvo orden judicial que disponga lo contrario.

- **Pase Libre.** - Trámite mediante el cual Aduana autoriza el traslado de las mercancías a la Almacenera.
- **Aforo Físico.** - Es el acto mediante el cual las empresas contratadas, a nombre del Estado ecuatoriano, efectuarán el reconocimiento físico de las mercancías, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.
- **Carpeta Importación.** - Registro de documentación por cada importación que se tramite.
- **Cronograma de Pagos: Aduana, Informe General, Solicitud de Pedidos de Importación y Pagos Anticipados.** - Documento mediante el cual se solicita pagos para retiros de mercadería que llegan a Aduana y Pagos Anticipados a proveedores (Semanalmente, Quincenalmente, según el volumen de pedidos.
- **Pagos del Departamento de Importaciones.** - Documento emitido para el detalle de las facturas de proveedores locales, internacionales y bancos.

3.1 FORMAS DE PAGO

- a. **Carta de Crédito.** - Compromiso con un Banco, que a través de otro Banco Corresponsal en el puerto de Embarque efectuará el pago al proveedor a condición de que éste cumpla con las cláusulas previstas en el instrumento respectivo.
- b. **Pago Anticipado.** - Pago al exterior se le efectuó con anterioridad al embarque de las materias primas por parte del proveedor. y/o equipos y materiales.
- c. **Financiación Directa.** - Crédito otorgado directamente por el proveedor a la empresa.
- d. **A Consignación.** - El pago de la importación se lo efectuará en función del consumo del producto en la planta, de acuerdo con el informe enviado desde planta directamente al proveedor, para que proceda con la facturación.

3.2 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

- a. **Ex work (EXW).** - La materia prima o material se compra en la fábrica del proveedor.
- b. **F.O.B.-** La materia prima o material se compra a bordo del vapor, avión, camión en el puerto de origen.
- c. **CFR.-** La materia prima o material se compra hasta el puerto y/o aeropuerto de destino.
- d. **C.I.F.-** La materia prima o material se compra hasta el puerto y/o aeropuerto de destino incluido el seguro.

1. RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD

La responsabilidad de elaborar y modificar este procedimiento le corresponde al área de Importaciones, la revisión de este estará a cargo de la Subgerencia, y la aprobación estará a cargo del Gerente General.

La responsabilidad de cumplir con el presente procedimiento es de todo el personal involucrado en las Importaciones de C.A. Ecuatoriana de Cerámica. La autoridad para hacer cumplir el procedimiento es del Gerente General y el Subgerente.

La modificación de este documento se efectuará de acuerdo con lo establecido en el Procedimiento Control de Documentos.

2. IDENTIFICACIÓN

El presente documento se identifica con el código **EC.JA.P03**, y su nombre es: **“PROCEDIMIENTO IMPORTACIONES”**.

3. REFERENCIAS:

- Norma ISO 9001:2015

4. PROCEDIMIENTOS

7.1. SOLICITUD DE COMPRA

El solicitante realizará el pedido de compra previa revisión de stock en el Sistema, según sea el caso (pedido administrativo, producción o mantenimiento), solicitará la aprobación interna de Gerencia General, Dirección de Producción o Jefatura de Mantenimiento. Para el caso de Repuestos de importación el solicitante y el Jefe de Mantenimiento, se deberán comunicar con el área de bodegas, para la verificación física del stock y de ser el caso la posterior generación del requerimiento.

7.2. COLOCACIÓN DEL PEDIDO

Una vez aprobada la “Solicitud de Compra”, esta será entregada al área de importaciones, a fin de que se realice la solicitud de ofertas a los respectivos proveedores, para luego realizar el análisis correspondiente, análisis que será revisado por la Gerencia General y enviado para su aprobación a la Vicepresidencia y Presidencia, aprobación con la cual se procederá a generar un

número de pedido secuencial (código de identificación de la importación), y la orden de pago correspondiente.

7.3. FORMAS DE PAGOS

- **ANTICIPADOS**

La Jefatura Administrativa Financiera, debe disponer de los recursos económicos para realizar el pago en el exterior e indicará con qué banco se tramitará el mismo. Luego de esta disponibilidad, Importaciones elabora la “Orden de Pago”, y la envía a contabilidad, quienes posteriormente remitirán la información a Cuenca para su legalización y pago, obteniéndose un swift de transferencia, mismo que será remitido por el área de importaciones al proveedor como confirmación de la compra.

- **CARTA DE CRÉDITO**

Para importaciones que requieren pago con Carta de Crédito, el Jefe Administrativo Financiero indicará el banco con el que se tramitará el crédito y el área de importaciones elaborará una carta solicitando la aprobación para la apertura de una carta de crédito de importación, indicando el nombre del proveedor, país del proveedor, número de pedido, descripción general de la mercancía a importarse, monto solicitado para la apertura y condiciones de pago.

Cuando el Banco confirma que el crédito está aprobado, Importaciones procede a llenar el formulario de “Carta de Crédito”, Endoso de Seguro y Letra de Cambio (de ser el caso), documentos que serán enviados para la firma de autorización y legalización por parte del Representante Legal de la empresa; documentación que será remitida al Jefe de Área de Comercio Exterior del Banco, para que se proceda con la emisión del Swift de la Carta de Crédito.

Posteriormente el Banco envía vía e-mail copia del swift de apertura de la carta de crédito, con este documento importaciones proceda a enviar un e-mail al proveedor adjuntándole el swift de apertura de carta de crédito, como confirmación de la compra.

7.4. GESTIÓN DE LA IMPORTACIÓN

Se gestionará con el proveedor el envío de los documentos originales de embarque cuándo la negociación es con pago anticipado; para el caso de cartas de crédito, el proveedor comunicará el número de guía y nombre del Courier a través del cual se despacharon los documentos al banco. En caso de que los documentos de embarque lleguen directamente al banco, éste lo

comunicará mediante una carta, y la empresa solicitará se proceda a la entrega de estos con el endoso respectivo; para el trámite correspondiente.

7.4.1 NACIONALIZACIÓN Y TRANSPORTE

Importaciones realiza una estimación de los costos de preliquidación del trámite de nacionalización, contratación del seguro y transporte de la importación hasta la planta (conforme el tipo de carga), en base a este valor, realiza el e-mail de aprobación en el cual se detallan todos los gastos asociados.

Estos valores son solicitados a la Presidencia Ejecutiva, si es aprobado el pago se realiza de la siguiente manera:

- Importaciones elabora órdenes de pago (Pago Anticipado).
- Estas órdenes de pago se llevan al Departamento Financiero para su respectiva contabilización y emisión del cheque.
- Se recibe el cheque de financiero y se lo envía al agente de aduana para proceder con los pagos respectivos en aduanas, la liberación de la carga que será entregada en la planta, la coordinación y gestión del transporte.
- El agente de aduanas remitirá al área de importaciones los respectivos documentos de liquidación con el detalle de los gastos realizados.

7.5. RECEPCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA IMPORTACIÓN

Una vez que la mercadería llega a la planta, el responsable de la bodega de suministros, el coordinador de importaciones y el responsable del área solicitante de la importación, deberán revisar y verificar que las condiciones de embalaje y los materiales receptados estén conforme las especificaciones señaladas dentro de la Solicitud de Compra (descripción y cantidades); de ser el caso procederán a dar el visto bueno correspondiente a través de la firma de la nota de pedido generada por el área de importaciones; caso contrario el responsable de importaciones procederá a realizar el trámite respectivo según el caso amerite con la compañía de seguros, proveedor, etc.

Una vez que se cuenta con el visto bueno de la revisión, el jefe de bodega de suministros, procederá al ingreso en el sistema, de acuerdo al *Procedimiento para la Gestión de Materias Primas, Insumos y Repuestos en las Bodegas - EC.JB.P01*; luego de lo cual remitirá al área de importaciones el Comprobante de ingreso a bodega (IB), quienes a su vez, enviarán a

contabilidad los documentos originales de la importación, para que se proceda con el trámite de liquidación correspondiente.

Nota: Para el caso de importación de materias primas, previamente se solicitarán muestras de estas, con el objetivo de que Investigación y Desarrollo, realice los análisis y pruebas correspondientes, que permitan determinar la conformidad o aceptación del material, para lo cual remitirán el informe respectivo al área de importaciones.

7.6. SEGUIMIENTO Y ARCHIVO

Con el objetivo de realizar un seguimiento oportuno, el coordinador de importaciones emitirá semanalmente a la Gerencia General y a las áreas involucradas, un informe con el estado de cada uno de los trámites.

Para el archivo de cada una de las importaciones, el responsable del área consolidará de manera secuencial la siguiente información:

- Solicitud de Compra, con la respectiva aprobación interna.
- Cotizaciones impresas y mail de envío de estas por parte de los ofertantes.
- Cuadro comparativo de las ofertas recibidas, producto del análisis respectivo.
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia de la mejor oferta.
- Nota de Pedido, para el ingreso de la mercadería a bodega.
- Swift de transferencia o Swift de la carta de crédito, medio de confirmación de la compra para el proveedor.
- Aplicación del seguro de transporte del material.
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia del seguro de transporte.
- Cotización del flete de acuerdo con los términos de negociación (internacional).
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia del flete internacional.
- Mail de Aprobación por parte de la Vicepresidencia Ejecutiva o Presidencia de los gastos para los trámites de nacionalización y flete nacional hasta la empresa.

- Documentos para la nacionalización de la importación (Bill of Lading, Factura y Packinglist).
- Liquidación por parte del agente de aduanas (facturas de representación, facturas de transporte, pagos de aduanas).
- Comprobante de ingreso a bodega (IB).
- Documentos para la liquidación (Liquidación de permiso de importación, hoja de gastos, datos de importación).

5. CONTROL DE CAMBIOS

N° Edición	Descripción	Responsable	Fecha
00	Actualización de la norma	Jefe de Normalización y Ambiente	2018/05/21

6. ANEXOS

N/A

ANEXO J: SOLICITUD DE COMPRA

**C. A. ECUATORIANA DE CERAMICA
REQUERIMIENTO DE COMPRAS**

Documento: SC 37355 Tipo: I IMPORTACION
 Solicitante: 001201 TITIANA GUADALUPE ELIANA GABRI
 Departamento ...: 200000 PRODUCCION

	Fecha	Hora	Clave	Nombre	Observacion
Ingreso Solicitante	2016 07 21	10:49	ape	ELIANA TITIANA	STOCK 3 MESES REQUERIDOS MULTOS PISOS, AZOV PORCELANATO, 1 D
Aprobacion Interna	2016 07 21	17:27	ape	ELIANA TITIANA	
Aprobacion Compra	0000 00 00	00:00			

IT	Nº	CODIGO	NOMBRE	CANTI	SOLICIT	APROB PLANTA	APROB FINAL	UNIDAD	STOCK	STOCK1	CONS MENSUAL	DEL
1	1	11310300200700	ALUMINA BALL COMM 12 1/2	40,000.00	40,000.00	0.00	0.00	KG	2,762.00	0.00	2,122.17	PROD
2	1	11310300200800	ALUMINA BALL COMM 14	2,000.00	2,000.00	0.00	0.00	KG	2,400.00	0.00	882.22	PROD
3	1	11310300200900	ALUMINA BALL COMM 16 1/2	4,000.00	4,000.00	0.00	0.00	KG	200.00	0.00	270.22	PROD
4	1	11310300201000	ALUMINA BALL COMM 18 1/2	30,000.00	30,000.00	0.00	0.00	KG	3,272.00	0.00	2,007.20	PROD
5	1	11310300201100	ALUMINA BALL COMM 18	2,000.00	2,000.00	0.00	0.00	KG	2,025.00	0.00	1,227.20	PROD
6	1	11310300201200	ALUMINA BALL COMM 17 1/2	2,000.00	2,000.00	0.00	0.00	KG	2,270.00	0.00	720.22	PROD

NIVEL: (1) Urgente (2) Reposición Stock

Requerimiento esperando aprobacion de Compra

2016.07.21 Por Director de Producción

ANEXO K: COTIZACIONES

TGT Ceramica Co., Ltd

NO.1 BLDG E QINGKE SECTION JIHUA SAN ROAD, FOSHAN, GUANGDONG, P.R. CHINA.

Tel: +86-757-82714117 / 82714250 Fax: +86-757-82270787

PROFORMA INVOICE

Quotation No.: PI-92-170628

Date: JUN. 28th, 2017

Exporter: Exporter: ELEGANCE INTERNATIONAL INC.

Consignee: C.A.Ecuatoriana de Ceramica.

Address: Address: ROOM 903, LINGNAN BLDG, NO.100 NORTH LINGNAN AVENUE
CHANCHENG DISTRICT, FOSHAN, GUANGDONG, CHINA.

AV.GONZALO DAVALOS 3974 Y BRASIL
PHONE: 00593-3-2961948

Tel: +86-757-82714250 Fax: +86-757-82270787

RIOBAMBA - ECUADOR

Contact person: Mr. Robert, Sales Director-export

Description of goods:

No.	Code	Description & Specification	Unit	Unit price	Qty/MT	Amount(USD)
1	A-00-9225	92% 25mm alumina ball	MT	\$905	8.55	\$7,737.75
2	A-00-9230	92% 30mm alumina ball	MT	\$875	17.60	\$15,400.00
3	A-00-9240	92% 40mm alumina ball	MT	\$875	47.35	\$41,431.25
4	A-00-9250	92% 50mm alumina ball	MT	\$875	44.20	\$38,675.00
5	A-00-9260	92% 60mm alumina ball	MT	\$875	32.30	\$28,262.50
Total Amount						\$131,506.50

Says U.S. Dollars One Hundred and Thirty One Thousand Five Hundred and Six Cents Fifty Only.

PRODUCTS SPECIFICATION: 92 series alumina ball and lining brick- Al₂O₃:92%, bulk density: 3.60, water content \leq 0.01, hardness 9, Compression strength \geq 2000, colour white.

Note: Each mentioned value with tolerance 1% is allowed

TERMS OF DELIVERY AND PAYMENT

Delivery term: FOB QINGDAO, CHINA.

Delivery date: Within 45 days from the date of receipt the deposit.

Payment term: 30% deposit by T/T advanced, and the balance before shipment.

Validity : Above price quote is valid for 30 days from the date of issue this PI.

Ocean Freight Allowance: Supplier is permitted to adjust freight charges according to actual charges informed by shipping company at time of shipment.

Packing: In 25 kg sea worthy nylon sack with marking on one side and placed on wooden pallet.

BANK INFORMATION:

BENEFICIARY: ELEGANCE INTERNATIONAL INC.

NO.6 BLOCK A QINGKE, JIHUA 3RD ROAD ZHANGCHA STREET,
CHANCHENG DISTRICT, FOSHAN, GUANGDONG, CHINA

ADVISING BANK: CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION FOSHAN BR

NO.120 FENJIANG ZHONG ROAD FOSHAN GUANGDONG CHINA

SWIFT CODE: PCBCCNBJGDF

ACCOU NAME: ELEGANCE INTERNATIONAL INC.

ACCOU NUMBER: 4400 1669 0020 5300 5724.

Declaration: We hereby that this proforma invoice shows the actual price of the goods described and that all particulars are true and correct.

TGT Ceramica Co., Ltd

NO.1 BLDG E QINGKE SECTION JIHUA SAN ROAD, FOSHAN, GUANGDONG, P.R. CHINA.

Tel: +86-757-82714117 / 82714250 Fax: +86-757-82270787

PROFORMA INVOICE

Quotation No.: PI-92-160810

Date: AUG. 10th, 2016

Exporter: Exporter: ELEGANCE INTERNATIONAL INC.

Consignee: C.A.Ecuatoriana de Ceramica.

Address: Address: ROOM 903, LINGNAN BLDG, NO.100 NORTH LINGNAN AVENUE
CHANCHENG DISTRICT, FOSHAN, GUANGDONG, CHINA.

AV.GONZALO DAVALOS 3974 Y BRASIL
PHONE: 00593-3-2961948

Tel: +86-757-82714250 Fax: +86-757-82270787

RIOBAMBA - ECUADOR

Contact person: Mr. Robert, Sales Director-export

Description of goods:

No.	Code	Description & Specification	Unit	Unit price	Qty/MT	Amount(USD)
1	A-00-9220	92% 20mm alumina ball	MT	\$900	6.0	\$5,400.00
2	A-00-9225	92% 25mm alumina ball	MT	\$900	6.0	\$5,400.00
3	A-00-9230	92% 30mm alumina ball	MT	\$870	38.0	\$33,060.00
4	A-00-9240	92% 40mm alumina ball	MT	\$870	4.0	\$3,480.00
5	A-00-9250	92% 50mm alumina ball	MT	\$870	6.0	\$5,220.00
6	A-00-9260	92% 60mm alumina ball	MT	\$870	40.0	\$34,800.00
7		Ocean Freight Charge	CTN	\$2200	4	\$8,800.00
Total Amount						\$96,160.00

Says U.S. Dollars Eighty Seven Thousand Three Hundred and Sixty Only.

PRODUCTS SPECIFICATION: 92 series alumina ball and lining brick- Al₂O₃:92%, bulk density: 3.60, water content \leq 0.01, hardness 9, Compression strength \geq 2000, colour white.

Note: Each mentioned value with tolerance 1% is allowed

TERMS OF DELIVERY AND PAYMENT

Delivery term: CIF GUAYAQUIL, ECUADOR.

Delivery date: Within 30 days from the date of receipt the deposit.

Payment term: 30% deposit by T/T advanced, and the balance before shipment.

Validity : Above price quote is valid for 30 days from the date of issue this PI.

Ocean Freight Allowance: Supplier is permitted to adjust freight charges according to actual charges informed by shipping company at time of shipment.

Packing: In 25 kg sea worthy nylon sack with marking on one side and placed on wooden pallet.

BANK INFORMATION:

BENEFICIARY: ELEGANCE INTERNATIONAL INC.

NO.6 BLOCK A QINGKE, JIHUA 3RD ROAD ZHANGCHA STREET,
CHANCHENG DISTRICT, FOSHAN, GUANGDONG, CHINA

ADVISING BANK: CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION FOSHAN BR

NO.120 FENJIANG ZHONG ROAD FOSHAN GUANGDONG CHINA


SWIFT CODE: PCBCCNBJGDF

ACCOUNT NAME: ELEGANCE INTERNATIONAL INC.

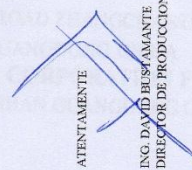
ACCOUNT NUMBER: 4400 1669 0020 5300 5724.

Declaration: We hereby that this proforma invoice shows the actual price of the goods described and that all particulars are true and correct.

ANEXO L: CUADRO COMPARATIVO

 C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA
 CUADRO COMPARATIVO ESFERAS DE ALUMINA
 FECHA: 17 DE AGOSTO DEL 2016
 REF: SC-5785 MOLINOS PLANTA DE FIOS, PORCELANATO Y AZULEJOS
 FUENTE: DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES

CANTIDAD	PRODUCTO	TGT CERAMICA		CHINA CERAMICA		CHINA SINOMA		ESPAÑA EUROALIENDAS		OBSERVACIONES
		V/UNIT	V/TOT	V/UNIT	V/TOT	V/UNIT	V/TOT	V/UNIT	V/TOT	
40000	ALUMINA BALL 60MM	08/04/2016	\$0,890	\$0,870	\$34,800,00	\$0,890	\$35,600,00	1,16	€ 39,440,00	
6000	ALUMINA BALL 50MM	08/04/2016	\$0,890	\$0,870	\$5,220,00	\$0,890	\$5,340,00	1,16	€ 9,280,00	
4000	ALUMINA BALL 40MM	08/04/2016	\$0,890	\$0,870	\$3,480,00	\$0,890	\$3,650,00	1,16	€ 3,480,00	
30000	ALUMINA BALL 30MM	08/04/2016	\$0,890	\$0,870	\$33,060,00	\$0,920	\$34,860,00	1,16	€ 45,240,00	
6000	ALUMINA BALL 25MM	08/04/2016	\$0,900	\$0,900	\$5,400,00	\$1,100	\$6,600,00	1,16	€ 6,960,00	4 CONTENEDORES 20"
6000	ALUMINA BALL 20MM	08/04/2016	\$0,920	\$0,900	\$5,400,00	\$1,300	\$7,800,00	1,30	€ 5,200,00	
	FREIGHT TOTAL			CIF	\$8,800,00	\$7,600,00	\$101,460,00	EXW	€ 109,600,00	
					\$86,160,00				\$131,620,00	

ATENTAMENTE

 ING. DAVID BUSHAMANTE
 DIRECTOR DE PRODUCCION

VALIDEZ 30 DIAS
 21/8/16

Revisado
 Producción

30 DIAS
 21/09/2016

30 DIAS

ANEXO M: MAIL DE APROBACIÓN

IMPORTACIONES

Recibido 13 DIC 2017

Dollys Escandon

Asunto: ECUACERAMICA- IMPORTACION ESFERAS DE ALUMINIA MOLINOS IGUALAR
CARGA DE TODOS LOS MOLINOS TERCER PEDIDO
Datos adjuntos: Copia de CUADRO COMPARATIVO ESFERAS DE ALUMINA SC-38184 TERCER PEDIDO EUROMOLIENDAS.xls; 201711281132.pdf

Estimado Juan Diego:

Adjunto a la presente sirvase encontrar la oferta del siguiente producto a importarse:

La carga de bolas influye de manera importante en el tiempo de la molienda. Actualmente tenemos todos nuestros molinos con faltantes y además de tamaño muy chico que ya no ayudan al proceso de molturación. Se aconseja una carga de 50 a 55% del volumen del molino de bolas y todos están de una manera diferente produciendo una calidad de barbotina diferente y tiempos de molturación también diferente.

La razón de la compra es la estandarización desde el inicio de nuestro proceso para producir una barbotina con parámetros de tiempo, densidad, viscosidad y residuo lo más similares posibles.

En función de los datos analizados y del comportamiento del elemento moedor del proveedor Euro molindas, se recomienda su uso para la producción de pasta roja y blanca, por presentar menor desgaste y menor consumo en cuanto a recargas de elemento moedor.

Proveedor	Euro molindas	TGT
	Recargas(kg esfera/Molinada)	Recargas(kg esfera/Molinada)
Mono quema	17	25
Porcelanato	35	45

Ahorro USD/año en la planta Ecuaceramica \$ 45.235

Adjunto Analisis.

EL MONTO TOTAL PARA ESTA APROBACION EN FOB \$ 171.001,47

VALOR TRANSFERENCIA	\$ 162.700,00
VALOR ISD 5%	\$ 8.135,00
COMISION BANCARIA	\$ 166,47

TRES PAGOS

ITEM 1

CONCEPTO: ESFERAS DE ALUMINA 25 MM
PROVEEDOR: EUROMOLIENDAS
CANTIDAD: 10000 KG
VALOR UNITARIO: \$ 1,15
VALOR TOTAL: \$ 11.500,00
ULTIMA COMPRA: 10/02/2017 / T.G.T / \$ 0,91

ITEM 2

CONCEPTO: ESFERAS DE ALUMINA 30 MM
PROVEEDOR: EUROMOLIENDAS
CANTIDAD: 15000 KG
VALOR UNITARIO: \$ 1,08

ANEXO N: NOTA DE PEDIDO

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA

NOTA DE PEDIDO NRO. 3819/EC 1

A : EUROMOLLENDAS S.L
 TO: AVDA DEL MAR 9
 12200 ONDA CASTELLON
 TELF 0034 964 60 53 00
 ESPANA

EMBARCAR A: RIOBAMBA ECUADOR
 SHIP TO : BY SEA
 MARCAS : C.A.ECUATORIANA DE CERAMICA
 MARKS : PEDIDO 3819

FORMA DE PAGO:
 30% EFECTIVO Y 60% CARTA DE CREDI

TRANSPORTE: MARITIMO
 ROUTING : CHINA ECUADOR
 PROFORMA #:
 FECHA : 2017/12/21 .

COD. ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL DIVISA
11310300200700	ALUMINA BALL 60MM (2 1/2")	KG	85,000.00	1.08000	91,800.00
11310300200800	ALUMINA BALL 50MM (2")	KG	20,000.00	1.08000	21,600.00
11310300200900	ALUMINA BALL 40MM (1 1/2")	KG	20,000.00	1.08000	21,600.00
11310300201000	ALUMINA BALL 30MM (1 1/4")	KG	15,000.00	1.08000	16,200.00
11310300201200	ALUMINA BALL 25MM (1")	KG	10,000.00	1.15000	11,500.00

PESO NETO :	Kgs:	TOTAL EX FAB	162,700.00
PESO BRUTO :	Kgs:	GASTOS FOB:	
VOLUM:		TOTAL FOB:	162,700.00
MONEDA :		FLETE:	
		TOTAL C+V	162,700.00

NOTAS: MENCIONE ESTE NUMERO DE PEDIDO EN TODOS LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE Y FACTURAS
 NOTES: SHOW THIS NUMBER ON ALL SHIPPING AND BILLING DOCUMENTS
 LAS INSTRUCCIONES DE EMBARQUE SE ADJUNTAN A ESTA NOTA DE PEDIDO
 SHIPPING INSTRUCTIONS ENCLOSED TO THIS ORDER.

Realizado por _____ Revisado por _____ Aprobado por _____

COMPTON DE LINTAS PUBLICAS

Ecuatoriana de Ceramica

ANEXO O: SWIFT DE LA CARTA DE CRÉDITO

BANCO DEL AUSTRO		DECLARACION DE ORIGEN LÍCITO DE RECURSOS	
POR TRANSACCIONES EN EFECTIVO IGUALES O MAYORES A (\$5.000.00) Y POR TRANSACCIONES QUE ACUMULADAS EN 30 DÍAS IGUALEN O SUPEREN \$10.000.00 POR CLIENTE			
1.- DATOS DEL CLIENTE (Titular de Cuenta)			
NOMBRES Y APELLIDOS Y RAZÓN SOCIAL		CIVIL/CASAPORTE	
C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA		1790013235001	
ACTIVIDAD ECONOMICA O PROFESIÓN		NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (SI ES EMPRESA)	
FABRICACION DE REVESTIMIENTO CERAMICO		ING. MARCO NUÑEZ	
CIUDAD	DIRECCIÓN	TELÉFONO	
RIOBAMBA	LAV. GONZALO DAVALOS Y BRASIL	032 961 940	
2.- DATOS DE QUIEN REALIZA LA TRANSACCIÓN (Cuando es Tercera persona)			
NOMBRES Y APELLIDOS		CEDULA/PASAPORTE	
ACTIVIDAD ECONOMICA O PROFESIÓN			
CIUDAD	DIRECCIÓN	TELÉFONO	
3.- DATOS DE LA TRANSACCIÓN (ORIGEN – DESTINO)			
MONTO	TIPO DE TRANSACCIÓN	TIPO DE CUENTA ORIGEN/BENEFICIARIA:	NÚMERO DE CUENTA
USD 48.810,00	Transferencia	<input checked="" type="checkbox"/> Corriente <input type="checkbox"/> Ahorros <input type="checkbox"/> Tarjeta Cr. <input type="checkbox"/> Otros especifique	200023305-9
LOS FONDOS DE ESTA TRANSACCIÓN PROVIENEN DE (ORIGEN)			
VENTAS			
LOS FONDOS DE ESTA TRANSACCIÓN SERÁN UTILIZADOS EN (DESTINO)			
PAGO PROVEEDORES			
4.- DECLARACIÓN DE ORIGEN LÍCITO DE RECURSOS			
Conocedor(a) de las penas por perjurio y de las disposiciones contenidas en la ley de prevención detección y erradicación del delito de lavado de dinero y financiamiento de delitos:			
<ul style="list-style-type: none"> En caso de ENTREGA DE FONDOS Declaro bajo juramento que el origen de los fondos entregados al Banco del Austro S. A. provienen de actividades lícitas. En caso de RECEPCIÓN DE FONDOS Declaro bajo juramento que los fondos que recibo del Banco del Austro S. A. no serán destinados a la realización o financiamiento de ninguna actividad ilícita. 			
5.-AUTORIZACIÓN			
Autorizo expresamente al Banco del Austro S. A. a realizar los análisis y verificaciones que considere necesarios; así como a las autoridades competentes en caso de llegar a determinar la existencia de operaciones y/o transacciones económicas inusuales e injustificadas conforme a la normativa Ecuatoriana vigente. En virtud de lo autorizado, renuncio a instaurar por este motivo cualquier tipo de acción civil, penal o administrativa en contra del Banco del Austro S. A.			
.....de.....de.....			
Ciudad y Fecha.			

ANEXO P: APLICACIÓN DE SEGURO DE TRANSPORTE

SEGURO DE TRANSPORTE IMP Y/A EXP

SECCION TRANSPORTES

Aplicación Nro: 1537

Póliza Nro: 9800101

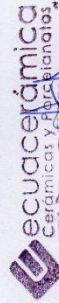
SEGUROS UNIDOS

La siguiente mercadería se declara en la aplicación a la póliza flotante número: 9800101 Emitida a favor de: ECUATORIANA DE CERAMICA Q para el viaje desde: CHINA hasta: BODEGA DELASEGURADO sobre el medio de transporte: MARTIMO - TERRESTRE de bandera: CONFIRMAR
 Anunciado para el día: 29/01/2018 12:00
 Consignado a: ECUATORIANA DE CERAMICA C.A.
 Lugar y fecha: CUENCA, 29 de Enero del 2018 Embarcado por: CONFIRMAR

Marca	Nro	Peso	Bultos	Contenido	VALASEG	PRIMA	OBSERVACIONES
EUROMOLIENDAS	0	0.00	0	PEDIDO 3819 ESFERAS DE ALUMINA	C&F \$ 180.000,00 S.S \$ 0,00 S.A. \$ 20.000,00	Prima \$ 9,10 S.I.B 3.50 % S. Camp 0.50 % Der. de Emi \$ 1,30 Otros Cargos \$ 0,45 Base Imponible \$ 270,85	segun condiciones particulares de la póliza
				Tasa	% 0,13	I.V.A 12.00 % \$ 32,50 Otros Cargos \$ 0,00	
				V. A.	\$ 200.000,00	Otros sin I.V.A. \$ 0,00	
						TOTAL \$ 303,35	

REFERENCIA:
PEDIDO 3819

ELASEGURADO



ACEPTADO POR LA COMPAÑIA
SEGUROS UNIDOS S.A.

[Firma]
Firma autorizada

Ciudad y fecha de emisión CUENCA, 29 de Enero del 2018

Original


Jan 29 2018 9:04AM

Nota: De conformidad con las condiciones de la póliza, los Asegurados y sus embarcadores llenarán este formulario en duplicado y lo remitirán a la Compañía de Seguros "SEGUROS UNIDOS S.A." o a sus agentes autorizados antes de efectuar el embarque o despacho. La Compañía o el agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado.
 El presente formulario es uniforme para todas las compañías de seguros que trabajan en el ramo de transporte, y ha sido aprobado aprobada por la Superintendencia de Bancos y Seguros con resolución Nro. 6928-S del 15 de junio del 1969.

Matriz: Av. Amazonas E-4333 y Santa María (esquina) - Piso 7. Quito, Ecuador
 teléfono: 1800-786.436 / 6-007-700

ANEXO Q: COTIZACIÓN DE FLETE

Flete

 C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA
 CUADRO COMPARATIVO ESFERAS DE ALUMINA
 REF: PEDIDO 3819
 FUENTE: DEPARTAMENTO IMPORTACIONES

DETALLE	MUNDITRANSPORT	ASIA SHIPPING	BLUE LOGISTICS	PLUS CARGO	FARLETTA	OBSERVACIONES
COSTOS EN ORIGEN						
AIR FREIGHT	-	-	-	-	-	
OCEAN FREIGHT	7.200,00	8.382,00	9.300,00	12.012,00	6.600,00	
GASTOS EXWORKS	-	-	-	-	-	
THC	900,00	930,00	900,00	990,00	960,00	
COLLECT FEE DOLARES	-	-	-	-	-	
REFERENCIA DE FLETE EN EUROS						
REFERENCIA DE FLETE EN USD	8.100,00	9.312,00	10.200,00	13.002,00	7.560,00	
GASTOS EN DESTINO						
ADMINISTRACION	1.500,00	1.530,00	2.340,00	2.400,00	1.500,00	
DESCONSOLIDACION	130,00	125,00	-	600,60	90,00	
GASTOS PORTUARIOS	-	465,60	-	-	-	
IVA	-	284,47	-	360,07	190,80	
TOTAL GASTOS LOCALES	1.630,00	2.375,07	2.340,00	3.360,67	1.780,80	
TOTAL FLETE Y GASTOS LOCALES	9.730,00	11.687,07	12.540,00	16.362,67	9.340,80	

ANEXO R: MAIL DE APROBACION DEL FLETE

EL MONTO TOTAL P... ESTA APROBACION \$ 9.340,80

CONCEPTO: TRANSPORTE IMPORTACION ESFERAS DE ALUMINA
 PROVEEDOR: FARLETTA
 DETALLE:

DETALLE	FARLETTA
COSTOS EN ORIGEN	-
AIR FREIGHT	-
OCEAN FREIGHT	6.600,00
GASTOS EXWORKS	-
THC	960,00
COLLECT FEE DOLARES	-
REFERENCIA DE FLETE EN EUROS	-
REFERENCIA DE FLETE EN USD	7.560,00
GASTOS EN DESTINO	-
ADMINISTRACION	1.500,00
DESCONSOLIDACION	90,00
GASTOS PORTUARIOS	-
IVA	190,80
TOTAL GASTOS LOCALES	1.780,80
TOTAL FLETE Y GASTOS LOCALES	9.340,80

Pedimos su autorización para proceder a realizar el pago respectivo.

Cordialmente,

Ing. Marco Nuñez
 GERENTE GENERAL

Hugo Rodríguez

De: Marco Polo [marcopolo@cermosa.com.ec]
 Enviado el: Jueves, 15 de marzo de 2018 11:38
 Para: 'Juan Diego Donoso Arizagua' <juan@cermosa.com.ec>; Dollys Escandon
 RV ECUACERAMICA <rv@cermosa.com.ec>; Cotización Ecuador <cotizacion@cermosa.com.ec>
 Datos adjuntos: FLETE IMPORTACION ESFERAS DE ALUMINA
 DE ALUMINA PEDIDO 3819.xls

Atentamente,

Marco Polo Reyes
 Subgerente Ecuacerámica

De: Juan Diego Donoso [mailto:diegodonoso@cermosa.com.ec]

Enviado el: miércoles, 14 de marzo de 2018, 16:24

Para: Marco Nuñez; Carlos Crespo; María Clara Eijuri; Jorge Talbot D; Andrés Andrade; Silvia Martín; Marco Polo

CC: marcopolo@cermosa.com.ec

Asunto: FW: ECUACERAMICA-19637 FLETE IMPORTACION ESFERAS DE ALUMINA

Estimado Marco:

Reciba un cordial saludo, conforme a su solicitud, se puede proceder con este pago, favor contratar lo mas económico.

Atentamente,

Juan Diego Donoso Arizagua, Ing
 Gestión Corporativa
 Centro Cerámico
 Av. Héroes de Verdú 9-22 y Francisco Tamayo
 Tel: (593 7) 2846 171
 Guayaquil - Ecuador



Dr. Gerencia Ecuacerámica <gerencia@ecuaceramica.com.ec>

Fecha: Wed, 7 Mar 2018 19:20:33 -0500

Para: 'Andrés Andrade' <andresandrade@cermosa.com.ec>; 'Carlos Crespo' <carloscrespo@cermosa.com.ec>;

'Jorge Talbot D.' <jorgetalbot@cermosa.com.ec>; Juan Diego Donoso <diegodonoso@cermosa.com.ec>; 'Juan

Eijuri' <juaneijuri@cermosa.com.ec>; 'María Clara Eijuri' <maclaraeijuri@cermosa.com.ec>; 'Juan

CC: Carlos Campos <carloscampos@cermosa.com.ec>; Dollys Escandon <dollysescandon@cermosa.com.ec>;

Marco Polo <marcopolo@cermosa.com.ec>; 'Mayra Cevallos' <mavracevallos@cermosa.com.ec>

Asunto: ECUACERAMICA-19637 FLETE IMPORTACION ESFERAS DE ALUMINA

Estimado Juan Diego:

Adjunto a la presente sinéase encontrar oferta del Flete por Importación del Pedido 3819 ESFERAS DE ALUMINA desde China a Guayaquil.

Apro
 Flete

ANEXO S: MAIL APROBACIÓN DE LOS GASTOS DE TRÁMITE DE NACIONALIZACIÓN Y FLETE NACIONAL HASTA LA EMPRESA.

Adjunto sirvase encontrar detalle de gastos de nacionalización del pedido 3819/EC. ESPERAS DE ALUMINA adjudicada a nacionalización, a fin de tramites de nacionalización para el retiro de 6 contenedores de la aduana. El detalle se adjunta según al Anexo de memoria para que pueda realizar los pagos del IVA, aranceles, gastos en el puerto, naviera y transporte hasta Riobamba.

EL MONTO TOTAL PARA ESTA APROBACION \$ 29.126,92

CONCEPTO: PAGO TRAMITES DE NACIONALIZACION	
PROVEEDOR:	Ing. Edgar Peñañiel
DETALLE:	\$ 20.784,61 Aprox. por concepto de Pago IVA
	\$ 00,00 Aprox. por concepto de pre liquidación de Aduana
	\$ 861,72 Aprox. por concepto de pago FODINFA
	\$ 1.780,60 Aprox. por concepto de tramites de gastos locales, verificación y almacenaje.
	\$ 4.200,00 Aprox. por concepto de despacho y transporte de Guayaquil a Riobamba.
	\$ 1.500,00 Aprox. por concepto de tasa arancelaria.

La perdida arancelaria a utilizarse es: 6902.20.90. 00 Las demás 0%.

Con este antecedente sirvase autorizar el pago.

Cordialmente,

Ing. Marco Nuñez
GERENTE GENERAL

Dollys Escandon

De: Marco Polo [marcopolo@cermosa.com.ec]
Enviado el: Martes, 21 de mayo de 2018 17:43
Para: Dollys Escandon
CC: Mariela Guaman
Asunto: RV: ECUACERAMICA - 20245 TRAMITE DE NACIONALIZACION ESFERAS DE ALUMINA P. 3819
Datos adjuntos: CALCULO DE LIQ GASTOS LOCALES Y FLETE INTERNO ESFERAS DE ALUMINA PEDIDIO 3819.xls

Atentamente,
Marco Polo Reyes
Subgerente Ecuacerámica

De: Juan Diego Donoso [juan.diegodonoso@cermosa.com.ec]
Enviado el: lunes, 21 de mayo de 2018 11:09
Para: Marco Nuñez; Carlos Crespo; Maria Clara Eijuri; Jorge Talbot D.; Andres Andrade; Silvia Marín; Marco Polo
CC: luztravel@cue.satnet.net
Asunto: FW: ECUACERAMICA - 20245 TRAMITE DE NACIONALIZACION ESFERAS DE ALUMINA P. 3819

Estimado Marco:

Reciba un cordial saludo, conforme a su solicitud, se puede proceder con este pago.

Atentamente,

Juan Diego Donoso Artaza. Ing

Gestión Corporativa
Centro Cerámico
Av. Hitos de Verdoloma 9-22 y Francisco Tarrazo
Tel: (593) 7 2836171
Cuenca - Ecuador



De: Gerencia Ecuaceramica <gerenciaecuaceramica@cermosa.com.ec>

Fecha: Mon, 21 May 2018 10:24:06 -0500
Para: Andres Andrade <andresandrade@cermosa.com.ec>, "Ec. Carlos Crespo" <carloscrespo@cermosa.com.ec>, "Jorge Talbot D." <jorgetalbot@cermosa.com.ec>, Juan Diego Donoso <diegodonoso@cermosa.com.ec>, Juan Eijuri <juaneijuri@cermosa.com.ec>, Maria Clara Eijuri <macclaraeijuri@cermosa.com.ec>, Juan CC: Jose Luis Orma <joseluisorma@cermosa.com.ec>, Marco Polo <marcopolo@cermosa.com.ec>, Mariela Guaman <ecuaceramicafinancero@cermosa.com.ec>, <dollysescandon@cermosa.com.ec>
Asunto: ECUACERAMICA - 20245 TRAMITE DE NACIONALIZACION ESFERAS DE ALUMINA P. 3819

Estimado Juan Diego:

Apr
TA

ANEXO T: BILL OF LADING

18/5/2018

OCEAN BILL OF LADING

NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED "TO ORDER"

Shipper
EUROMOLIENDAS S.L.

AVDA DEL MAR 9 12200 ONDA PHONE: 00394964605300 65 CASTELLON SPAIN

B/L No.
ASTAC802624
MRN : CEC2018MAEU0169-5522-0009
MSN : 5522
HSN : 0009

Consignee (if 'To Order' so indicate)
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.

RUC #0990049459001
PICHINCHA 105-107 Y FRANCISCO DE PAULA YCAZA

RECEIVED by the Carrier the Goods as specified below in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agree by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs not with standing.

Notify Party (No claim shall attach for failure to notify)
C A ECUATORIANA DE CERAMICA
RUC #1790013235001
AV. GONZALO DAVALOS Y BRASIL

The particulars given below are stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier.

Pre-Carriage by
Safmarine Bayete 1805

Place of receipt
QINGDAO

For delivery of goods please apply to:
FARLETA S. A.
CALLE MIGUEL H. ALCIVAR Y V. H. SICURET
EDIFICIO TORRES DEL NORTE TORRE A PISO 2 OFIC. 205
R.U.C. 0992156562001
PBX 5934-2688 121 FAX 5934-5688 122

Ocean vessel/Voy. No.
SAFMARINE BAYETE 1805

Port of loading
QINGDAO, CHINA

Port of discharge
GUAYAQUIL, ECUADOR

Place of delivery

Container No. Marks and Numbers	Seal No.	Number of Containers or packages	Kind of packages; description of goods	Gross weight KGS	Measurement CBM
N/M		120.00 CT	ESFERAS DE ALUMINA (ALUMINA BALLS)	151,200.00 KGS	120 CBM
<p>CNIU1199679/AH7268073/20ST/20051/25200.00KGS/20.00CBM</p> <p>FCIU4151350/AH7268157/20ST/20051/25200.00KGS/20.00CBM</p> <p>GESU3843370/AH7268072/20ST/20051/25200.00KGS/20.00CBM</p> <p>HASU1307359/AH7268167/20ST/20051/25200.00KGS/20.00CBM</p> <p>SUDU1940713/AH7268050/20ST/20051/25200.00KGS/20.00CBM</p> <p>SUDU7605219/AH7268075/20ST/20051/25200.00KGS/20.00CBM</p>					
<p>FREIGHT COLLECT</p> <p>FCL/FCL</p>					

Total number of Containers or other packages or units received by the Carrier (in words)
TOTAL: SIX (6) 20 ST CONTAINER ONLY

Freight and Charges
Prepaid
Collect
Excess value declaration as per Clause 11.4
In WITNESS whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated below, the same being accomplished the others(s), if any to be void. If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order.

Freight payable at
LADEN ON BOARD THE VESSEL
Date : Abril.8.2018
Number of Original B/L (s)
Place and date of issue
QINGDAO, Abril.8.2018

JURISDICTION AND LAW CLAUSE
The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law of Hong Kong and any claim or dispute arising here under or in connection her with shall be determined by the Courts in Hong Kong and no other Court.

ANEXO U: FACTURA



EURO MOLIENDAS S.L.

BARRAGANES GRUPO

EUROMOLIENDAS SL
AVDA. DEL MAR 9 12200 ONDA
PHONE:0034964605300 FAX: 00349646001
65 CASTELLON, SPAIN

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA.
AV.GONZALO DAVALOS 39-74 Y BRASIL
PHONE:032961948 RIOBAMBA,ECUADOR
marcopolo@cermosa.com.ec

COMMERCIAL INVOICE. 44/36

ONDA-CASTELLON-SPAIN, 09/04/18

ESFERAS DE ALUMINA (ALUMINA BALL)
FOB ANY PORT IN CHINA, INCOTERMS 2010

L/C N°: GYEL052894
DATE OF ISSUE: 180316

GOODS	QUANTITY	PRICE/UNIT	TOTAL \$
ALUMINA BALL PLATINIUM DE 60 MM	85.000 KG	1,0800	91.800,00
ALUMINA BALL PLATINIUM DE 50 MM	20.000 KG	1,0800	21.600,00
ALUMINA BALL PLATINIUM DE 40 MM	20.000 KG	1,0800	21.600,00
ALUMINA BALL PLATINIUM DE 30 MM	15.000 KG	1,0800	16.200,00
ALUMINA BALL PLATINIUM DE 25 MM	10.000 KG	1,1500	11.500,00
TOTAL USD FOB QINGDAO			162.700,00 \$

REG.MERC. DE CASTELLON, TOMO 1349, GFAL. SOCIEDADES, LIBRO 912, FOLIO 8, HOJA N° CS-28205, INSCRIP 1.ª, FECHA 04-07-06

EURO MOLIENDAS, S.L. B -12720736
Avda. del Mar, 9 - 12200 ONDA (Castellón) SPAIN - Tel. 964 60 53 00 - Fax 964 60 01 65
info@euromoliendas.com • www.barraganesgrupo.com

ANEXO V: PACKINGLIST



EURO MOLIENDAS S.L.

BARRAGANES GRUPO

EUROMOLIENDAS SL
AVDA. DEL MAR 9 12200 ONDA
PHONE:0034964605300 FAX: 00349646001
65 CASTELLON, SPAIN

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA.
AV.GONZALO DAVALOS 39-74 Y BRASIL
PHONE:032961948 RIOBAMBA,ECUADOR
marcopolo@cermosa.com.ec

PACKING LIST. 44/36

ONDA-CASTELLON-SPAIN, 09/04/18

ESFERAS DE ALUMINA (ALUMINA BALL)
FOB ANY PORT IN CHINA, INCOTERMS 2010

L/C N°: GYEL052894
DATE OF ISSUE: 180316

GOODS	QTY	G. WEIGHT	N.WEIGHT
CONTAINER N°:GESU384337-0 ALUMINA BALL PLATINIUM 60 MM	20 pallets	25.200 KG	25.000 KG
CONTAINER N°:SUDU760521-9 ALUMINA BALL PLATINIUM 60 MM	20 pallets	25.200 KG	25.000 KG
CONTAINER N°:SUDU194071-3 ALUMINA BALL PLATINIUM 60 MM	20 pallets	25.200 KG	25.000 KG

REG.MERC. DE CASTELLON, TOMO 1349, GRAL. SOCIEDADES, LIBRO 812, FOLIO 8, HOJA N/ CS-28205, INSCRIP 1.ª, FECHA 04-07-06

ANEXO W: FACTURAS DE REPRESENTACIÓN

28/5/2018

Factura 001-003-000000264



COMEXTRANS

PEÑAFIEL GOMEZ EDGAR RICARDO

RUC 0908454747001

Pedro Moncayo 704 y Quisquis
Guayaquil, Guayas

asantana@comextrans.com

Obligado a llevar contabilidad

Factura 001-003-000000264

Mayo 28, 2018

Autorización

N.º 2805201801090845474700120010030000002641911482710

Fecha: Mayo 28, 2018, 10:52 a.m.

Ambiente: PRODUCCIÓN

Clave de acceso:



2805201801090845474700120010030000002641911482710

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA

RUC 1790013235001

uaceramicapagos@cermosa.com.ec,
uaceramicacontabilidad@cermosa.com.ec,
dolysescandon@cermosa.com.ec

AV. GONZALO DAVALOS Y BRASIL RIOBAMBA

Tel. 032961948

Forma de pago	Plazo	Monto
---------------	-------	-------

Otros con utilización del sistema financiero	31 días (vence Jun. 28, 2018)	\$259.39
--	-------------------------------	----------

Cantidad	Código	Descripción	Precio unitario	Descuento	Total
1	3819EC EURO.	SERVICIOS POR NACIONALIZACION DE MERCADERIA DAI.349906/1603P LIQ.36902871 ORDEN 615	\$231.60	\$0.00	\$231.60

Subtotal sin impuestos \$231.60

Subtotal IVA 12% \$231.60

Valor IVA 12% \$27.79


Valor total \$259.39

Dad
7N

ANEXO X: FACTURAS DE TRANSPORTE



FARLETZA S.A.
R.U.C. : 0992156562001
Dir. Matriz: CALLE MIGUEL H. ALCIVAR Y V.H. SICOURET EDIFICIO TORRES DEL NORTE TORRE A 2 PISO OF 205
Dir. Sucursal: Av. Federico Malo 1-90 y Av. 12 de Abril Edif. de la Cámara de Comercio de Cuenca
Contribuyente especial Nro. 182
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

FACTURA
No 002-003-000002631
NÚMERO DE AUTORIZACIÓN
 1705201801099215656200120020030000026310016347119
AMBIENTE Producción
EMISIÓN Normal
CLAVE DE ACCESO

 1705201801099215656200120020030000026310016347119

Razon Social / Nombres y Apellidos : C A ECUATORIANA DE CERAMICA
R.U.C. / C.I. : 1790013235001 **Fecha Emisión :** 17/05/2018 **Guía de Remisión :**
Dirección : AV. GONZALO DAVALOS Y BRASIL

Código Principal	Cantidad	Descripción	Detalle Adicional N1	Detalle Adicional N2	Detalle Adicional N3	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
46	1.00	VISTO BUENO				\$90.00	\$0.00	\$90.00
461	6.00	COSTO LOCAL POR CONTENEDOR				\$250.00	\$0.00	\$1500.00

Forma de pago

Forma de pago	Total	Plazo	Unidad de Tiempo
OTROS CON UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO	\$1780.80	30	DIAS

SUBTOTAL 12%	\$1590.00
SUBTOTAL 0%	\$0.00
SUBTOTAL No objeto iva	\$0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	\$1590.00
SUBTOTAL Exento de IVA	\$0.00
TOTAL Descuento	\$0.00
ICE	\$0.00
IVA 12%	\$190.80
IRBPNR	\$0.00
VALOR TOTAL	\$1780.80

Información Adicional


Email	nugorodriguez@cermosa.com.ec;asantana@comextrans.com
Fechas: de Arribo	18/05/2018 Vencimiento: 16/06/2018
Vía	MARÍTIMO Pto. Embarque: QINGDAO
Línea	HAMBURG SUD ECUADOR
Master	SUDUN8471A9G2TU9
Hijo	ASTAO802624
Remitente	EUROMOLIENDAS S.L.
RO	55842
Elaborado por	CMAWYIN




Debe(mos) y Pagare(mos) solidaria e incondicionalmente a la vista en esta ciudad o en lugar en que se me(nos) reconvenga a la orden de FARLETZA S.A. la cantidad de UN MIL SETECIENTOS OCHENTA CON 80/100.- DÓLARES AMERICANOS. valor recibido de dicha compañía por concepto de Servicios prestados a mi(nuestra) entera satisfacción. En caso de mora el aceptante reconocerá en favor de Farletza S.A. el pago de intereses por el valor estipulado en esta factura liquidamos al máximo del tipo de interés vigente en el mercado local; y el

Fac
Flu

ANEXO Y: PAGOS DE ADUANA



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2018-10-00349906		
---------------	----------------------	--	--

Información de general

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	21/05/2018 13:26:16

Información de Importador

Nombre	C A ECUATORIANA DE CERAMICA	Número de	RUC-1790013235001
Ciudad	RIOBAMBA	Teléfono	32961948
Dirección	AV GONZALO DAVALOS Y BRASIL RIOBAMBA		
Ciudad	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CERAMICA NO REFRACTARIA PAR		

Información del declarante

Apellidos / nombres	PENAFIEL GOMEZ EDGAR RICARDO	Número de	RUC-0908454747001
Código del declarante	01903539		
Dirección	PEDRO MONCAYO 704 Y QUISQUIS		

Información de carga

Pais de procedencia	ESPAÑA	Codigo de endoso	ENDOSE LOCAL - DOC IDENTIDAD EN DOC DE TRANSP
Beneficiario del giro	BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	Numero de carga	CEC2018MAEU016955220009
Documento de transporte	ASTA0802624		

[Comun]

Valor en aduana

Fob	162700	Flete	7560
Seguro	260	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	170520
Items declarados	5	Peso neto (kilos)	150000
Cantidad de unidades físicas	150000	Cantidad de unidades comerciales	150000
Total en tributos	21579.29		

Observaciones de oce - comun

No.	Concepto	Descripción
1	OBSERVACION GENERAL	ORDEN 615 3819EC ANI

[Item]

Firma del Contribuyente

1 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante

ANEXO Z: INGRESO A BODEGA

Dolly

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA
COMP. DE Ingreso de merca IB-03003

FECHA EMISION: 2018/05/30 15:51:43 TIPO...U FECHA : 2018/05/30 PAG: 1

CONCEPTO : LIQ.PERMISO DE IMPORTACION 3819/EC1 55008,184,555.36

CODIGO	NOMBRE	C-M-C	CANTIDAD	DEBITO	CREDITO
11310300200300	ALUMINA BALL 50MM (2")		20,000.0000		
11310300200700	ALUMINA BALL 60MM (2 1/2")		85,000.0000		
11310300200900	ALUMINA BALL 40MM (1 1/2")		20,000.0000		
11310300201000	ALUMINA BALL 30MM (1 1/4")		15,000.0000		
11310300201200	ALUMINA BALL 25MM (1")		10,000.0000		
TOTAL			150,000.0000		

ELABORADO POR: *[Signature]* REVISADO POR: CONTABILIDAD REV. AUDITORIA AUTORIZADO

FECHA ---> 30/05/2018 PAGE 1

C.A. ECUATORIANA DE CERAM

PEDIDO Nro. 3819/EC INGRESO Nro. IB-03003

CODIGO	DESCRIPCION	CANT PEDIDA	CANT RECIBIDA
11310300200700	ALUMINA BALL 60MM (2 1/2")	85,000.00	85,000.00
11310300200300	ALUMINA BALL 50MM (2")	20,000.00	20,000.00
11310300200900	ALUMINA BALL 40MM (1 1/2")	20,000.00	20,000.00
11310300201000	ALUMINA BALL 30MM (1 1/4")	15,000.00	15,000.00
11310300201200	ALUMINA BALL 25MM (1")	10,000.00	10,000.00

Revisado Revisado Liquidado Contabilizac

IB

ANEXO AA: LIQUIDACIÓN DE PERMISO DE IMPORTACIÓN



Fecha : 05/21/2018

Liquidación

CONTRIBUYENTE:

Numero de la liquidación	36902871	Tipo de Identificación	RUC	Numero de Identificación	1790013235001
Nombre o Razon Social	C A ECUATORIANA DE CERAMICA	Ciudad	RIOBAMBA	TELEFONO	32961948
Dirección	AV GONZALO DAVALOS Y BRASIL RIOBAMBA				

LIQUIDACION ADUANERA:

CONCEPTO	Liquidación de Aduana	Valor liberado	Valor a Pagar	Valor Garantizado	Diferencia a pagar no garantizada
A. Derechos arancelarios					
ARANCEL ADVALOREM	0	0	0		
ARANCEL ESPECIFICO	0	0	0		
ANTIDUMPING	0	0	0		
B. Impuestos					
FONDINFA	852.590	0	852.590		
ICE ADVALOREM	0	0	0		
ICE ESPECIFICO	0	0	0		
IVA	20.726.700	0	20.726.700		
C. Tasas					
Tasa de Vigilancia Aduanera	0	0	0		
D. Recargos Arancelarios					
SALVAGUARDIA	0	0	0		
SALVAGUARDIA ESPECIFICA	0	0	0		
E. Intereses					
Multas					
G. Otros					
TOTAL:	21,579.290	0	21,579.290	0	21,579.290

Fecha/Hora de liquidación	21/05/2018	Fecha máxima de pago	23/05/2018	Banco	
Numero de Garantía		Valor liquidado	21,579.290		
Motivo Liquidación					

Observación:

Observación de Anulación:

ANEXO BB: HOJA DE GASTOS



COMEXTRANS
COMERCIO EXTERIOR Y TRANSPORTE

ING. EDGAR RICARDO PEÑAFIEL GOMEZ
AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

GUAYAQUIL, 28 05 2018

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA **CHEQUE**
AV. GONZALO DAVALOS S/N Y BRASIL 1790013235001

3819EC EURO

NACIONALIZACION DE MERCADERIA
ANEXO A LA FACTURA 001-003-264

1	PAGO ALMACENAJE CONTECON FACTURA 381205 /381355	1,243.37
2	PAGO LIQUIDACION / TASA CONTROL ADUANA	22,929.29
3	PAGO COMISION BCO	1.00
4	PAGO TRANSPORTE COMEXTRANS FACT 180	3,861.00

28,034.66

RECIBI UN VALOR DE	\$	-
FACTURA 001-003-264	\$	259.39
SALDO A FAVOR COMEXTRANS	\$	28,294.05

EDGAR PEÑAFIEL G.

NOTA : NO REGISTRA CHEQUE

DIRECCION: Pedro Moncayo 704 y Quisquis. Edificio las Terrazas, Piso 7 Oficina 706
Telf: (593-4) 2305017 Telefax: 2307767 E-mail: erpgomez@gye.satnet.net

ANEXO CC: DATOS DE IMPORTACIÓN

C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA

FECHA DEL REPORTE 08/06/2018

DATOS DE LA IMPORTACION

PERMISO IMPORTACION : 3819/EC	NUMERO EMBARQUE : 1	PROYECTO : ESPERAS DE ALUMINA
NUMERO DUI : 181000349906	CARGOS CREDITOS ACUMLADO	
FECHA DUI : 20180521		
APLICA SEGURO : 1537		
CARTA DE CREDITO : GYEL052894		
COMP. RECEPCION : IB 03003	270.85	270.85
FORMA DE PAGO : CARTA CREDITO	162,700.00	162,970.85
NRO. DE FACT. FOB : 44 36 09-11178	7,560.00	170,530.85
NUMERO FACTURA FLETE :		
TOTALES :		
VAPOR: GUIA AEREA : METTE MAERSK V 814 W	170,530.85	170,530.85
TRANSPORTE : FARLETZA		
PUERTO DE EMBARQUE : CHINA		
CODIGO DEL PROVEEDOR : EURONOL	35.45	170,566.30
CODIGO DEL BANCO : 11120100400100	1.06	170,567.36
ORIGEN : CHINA	1.06	170,568.42
PRODUCTO : ESFERAS DE ALUMINA	170,568.42	170,568.42
VERIFICADOR :		
AGENTE DE ADUANA : EDGAR PENAFIEL	1,598.94	172,167.36
TRANSPORTE INTERNO : EDGAR PENAFIEL		

VALOR DOLAR :	VALOR DIVISA LIQUIDA:	1.0623879
MONEDA : DOLAR	DIVISA CALCULO:	172,167.36

VALOR FOB : 162,700.00		174,187.36
SEGURO : 270.85		174,458.21
TRANSPORTE : 7,560.00		174,465.77
INTERESES :		177,119.13
CIF : 170,530.85	170,530.85	179,649.98
TOTALES :		
	9,130.32	188,780.30

ELABORADO POR *[Signature]* REVISADO POR *[Signature]* APROBADO POR

ANEXO DD: MATRIZ ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL C.A. ECUATORIANA DE CERAMICA

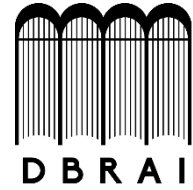
MATRIZ ESTRATEGICA ORGANIZACIONAL C.A. ECUATORIANA DE CERÁMICA						
ESTRATEGIA: sistema de solución de los problemas estratégicos de la empresa, o combinación de amenazas y oportunidades del entorno con las fortalezas y debilidades que muestra la organización.						
PROBLEMA DETECTADO	OBJETIVO PLANTEADO	META ESPERADA	POLITICA ORGANIZACIONAL	ACCIONES A REALIZAR	RESPONSABLES	MEDIDA DE CONTROL
No existe suficiente materia prima para alcanzar la producción deseada.	Contar con la cantidad de materias primas necesaria para la producción deseada.	La materia prima importada debe ingresar a la empresa en su totalidad en los tiempos previstos.	Manejar un stock de materias primas para la producción de 6 meses mínimos en las bodegas.	Revisión de stocks de materia prima y repuestos	JEFE DE LA BODEGA DE MATERIAS PRIMAS / JEFE DE PRODUCCION	Inventarios semanales de la materia prima
				Cálculo del tiempo de consumo del material para calcular el tiempo de transito de la materia importada y evitar entrar en crisis.		Cuadros de control de stock de inventario de materia prima.
La calidad de la materia prima importada afecta a los resultados obtenidos en la producción final.	Importar materias primas de buena calidad en los tiempos esperados para contribuir a la producción esperada.	La calidad de la materia prima importada siempre debe cumplir a cabalidad los requerimientos especificados del proceso de producción.	Adquirir materias primas de calidad, realizando pruebas investigativas en el departamento de desarrollo e investigación.	Informes de calidad y análisis de productos alternos	JEFE DESARROLLO E INVESTIGACION / JEFE DE PRODUCCION	Pruebas investigativas con las materias primas adquiridas.
Se presenta	Optimizar los	La utilización de los	Realizar una	Cálculo del tiempo	JEFE DE	Partes enviados de

<p>mayor consumo de materiales en el proceso de producción, debido a que las materias primas no llegan a tiempo, existiendo incremento en los costos de los materiales utilizados en la producción.</p>	<p>recursos empresariales cumplimiento tiempos y procesos adecuados</p>	<p>materiales debe ser los adecuados y en el tiempo establecido en el proceso de producción.</p>	<p>programación de la materia que se utilizara cada mes en la producción, y dando como margen de desperdicio un 2% de la misma.</p>	<p>de consumo del material para calcular el tiempo de transito de la materia importada y evitar entrar en crisis.</p>	<p>PRODUCCION</p>	<p>Bodega a producción y mantenimiento</p>
<p>Los procesos de importación actuales no contribuyen en adecuado abastecimiento de las materias primas importadas.</p>	<p>Contar con procesos de importación viables para tener un abastecimiento oportuno.</p>	<p>Todos los procesos de importación deben estar desarrollados para contar con las materias primas en los tiempos mínimos establecidos.</p>	<p>Controlar semanalmente las solicitudes de importación y su estado.</p>	<p>Control semanal de las solicitudes de importación pendientes de revisión.</p>	<p>IMPORTACIONES</p>	<p>Informes semanales de importación</p>
<p>Incremento en los costos de importación con respecto a los precios</p>	<p>Disminuir los costos y tiempos de importación por medio de procesos y tramites agiles y</p>	<p>Los costos que se incurran en la importación deben ser los justos, pactados y adecuados en el</p>	<p>Realizar semanalmente reuniones para revisar ofertas de materias primas en las que se tomaran decisiones</p>	<p>Investigación de mercado en base a los precios y compararlos con los proveedores.</p>	<p>IMPORTACIONES / GERENCIA</p>	<p>Informes del análisis de mercado</p>

establecidos, por inconveniente en los tramites respectivos.	oportunos.	proceso establecido.	aprovechando los costos de oportunidad.	Solicitar mínimo tres cotizaciones en el mercado para el análisis y seleccionar el proveedor		Cotizaciones por cada solicitud archivada en cada pedido.
Existen diferentes Incoterms utilizados en las importaciones del 2018	Determinar un solo Incoterms para los distintos procesos de importaciones.	Los procesos de importaciones mantengan las mismas condiciones en cuanto a tiempos y gestión estandarizados.	Realizar las importaciones por medio del término comercial Incoterms EXW	Aprobar las compras de materias primas solo en Incoterms EXW.	IMPORTACIONES / GERENCIA	Dar seguimiento a las importaciones de materias primas.



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO**



**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

Fecha de entrega: 16 /01 /2020

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos:
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera:
Título a optar:
f. Analista de Biblioteca responsable: